

# 2027年3月期 第2四半期(中間期)決算説明資料 (2026.04.01~2026.09.30)

---

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

2026年10月29日

2027年3月期 上期

## エグゼクティブサマリー

## 5期連続増収増益・6期連続最高益を見込む

01

上期営業利益率 **11.1%**  
中期経営計画目標達成を見込む

- 収益性が前年同期比で大きく改善
  - 営業利益率 **↑1.5pts**
  - 営業利益 **↑21.5%**
- サービス事業の成長が寄与

02

クラウド・セキュリティ新規受注  
過去最高を更新

- 新規顧客獲得に加えて案件大型化が進展
- 売上高前年同期比
  - クラウド **↑37%**（市場成長の2倍）
  - セキュリティ **↑29%**（市場成長の5倍）

03

AI時代における  
成長戦略とその進捗

- AIサービスモデル構想を発表(4月)
- データ分析基盤の検証支援サービスを発表(7月)
- CITによる業務課題起点アプローチを加速

売上高

**39,313**百万円  
前年同期比 **↑4.9%**

営業利益

**4,382**百万円  
前年同期比 **↑21.5%**

営業利益率

**11.1%**  
前年同期比 **↑1.5pts**

ストック売上比率

**57.6%**  
中計目標**60%**

## エグゼクティブサマリー P.2

### 01 | 連結業績概況 P.4

- ・ 2027年3月期 上期業績概況
- ・ 2027年3月期 通期業績予想に対する進捗
- ・ 2027年3月期 上期 事業セグメント別概況
- ・ 2027年3月期 第2四半期会計期間 事業セグメント別概況
- ・ 2027年3月期 上期 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

### 02 | 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
- ・ 注力事業 クラウド
- ・ 注力事業 セキュリティ
- ・ システム開発事業
- ・ 注力事業 超高速開発
- ・ システム事業
- ・ 製品開発製造事業

### 03 | AI時代における JBCCグループの成長戦略とその進捗 P.31

- ・ 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—
- ・ システム開発を自律的に行なう「SIEージェント」
- ・ AI-Readyなデータ基盤／AI分析サービスを提供開始\*
- ・ 自ら変革し、その実践値で、お客様のAXを共創
- ・ AIビジネスの拡大による収益モデルの進化\*
- ・ AIサービスの価値提供モデル

### 04 | 中期経営計画 進捗状況 P.40

- ・ 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

### 05 | 株主還元 P.49

- ・ 2027年3月期 株主還元政策
- ・ 1株当たり配当金の推移\*

\*:再掲

# 01 | 連結業績概況

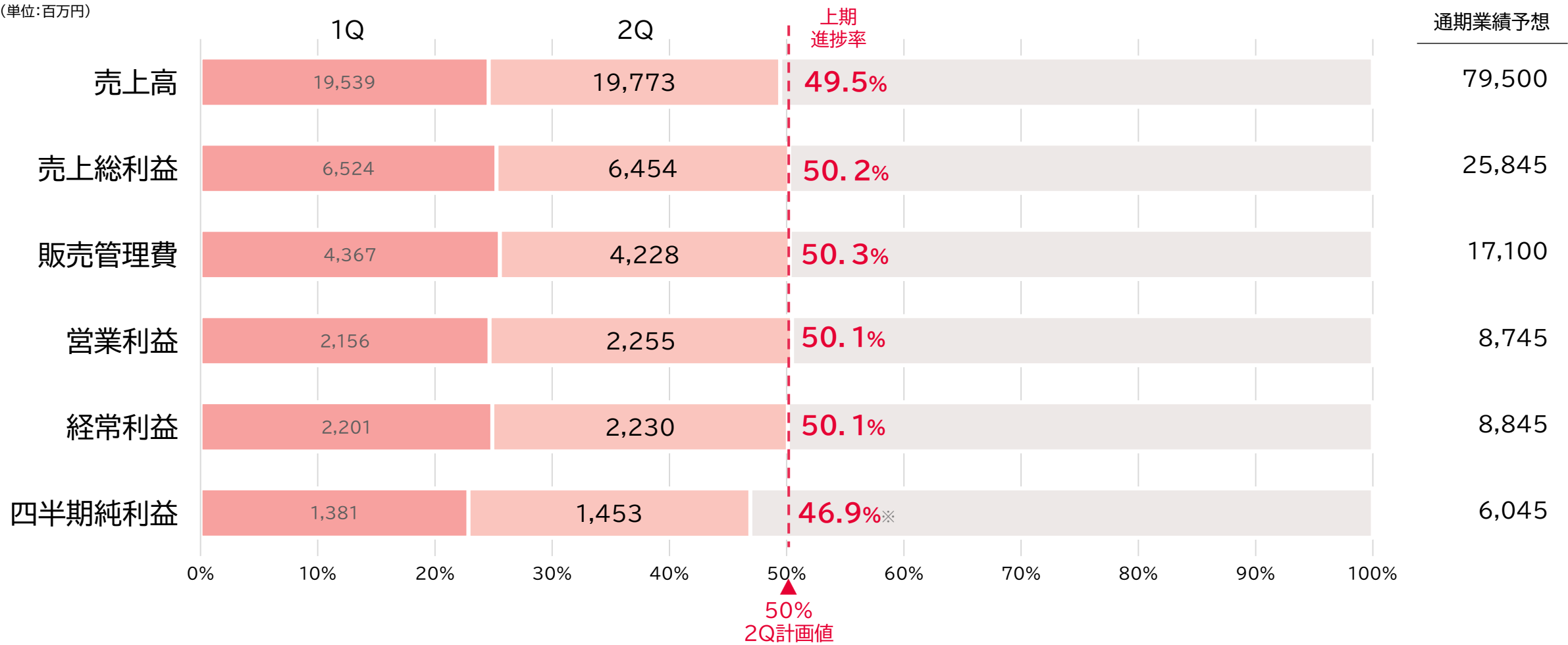
- 上期営業利益率 11.1% 中期経営計画目標達成を見込む
- クラウド・セキュリティ新規受注過去最高を更新

|                      | 26.3期<br>上期実績    | 27.3期<br>上期実績    | 前年同期比               | 26.3期<br>2Q実績   | 27.3期<br>2Q実績    | 前年同期比               |
|----------------------|------------------|------------------|---------------------|-----------------|------------------|---------------------|
| 売上高                  | 37,461           | 39,313           | ↑4.9%               | 19,100          | 19,773           | ↑3.5%               |
| 営業利益                 | 3,605<br>(9.6%)  | 4,382<br>(11.1%) | ↑21.5%<br>(↑1.5pts) | 1,821<br>(9.5%) | 2,225<br>(11.3%) | ↑22.2%<br>(↑1.7pts) |
| 経常利益                 | 3,749<br>(10.0%) | 4,432<br>(11.3%) | ↑18.2%<br>(↑1.3pts) | 1,861<br>(9.7%) | 2,230<br>(11.3%) | ↑19.8%<br>(↑1.5pts) |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 2,506<br>(6.7%)  | 2,835<br>(7.2%)  | ↑13.2%<br>(↑0.5pts) | 1,245<br>(6.5%) | 1,453<br>(7.4%)  | ↑16.8%<br>(↑0.8pts) |

( )内は利益率を示します。

(百万円)

# 2027年3月期 通期業績予想に対する進捗



※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ル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ルリング可能となり法人税等は回収可能となります。

# 2027年3月期 上期 事業セグメント別概況

- 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増収増益を牽引
- S I** 戦略投資へのリソースシフトを推進し、段階的に拡大
- システム** ハードウェア仕入価格上昇分の価格転嫁と選別受注により収益性改善

(百万円)

| 事業セグメント            | 2027年3月期 上期    |        |        |        |        |         |
|--------------------|----------------|--------|--------|--------|--------|---------|
|                    | 売上高            |        | 売上総利益  |        | 売上総利益率 |         |
|                    | (各事業分野に含む注力事業) | 前年同期比  |        | 前年同期比  |        | 前年同期比   |
| 情報ソリューション          |                |        |        |        |        |         |
| サービス (クラウド、セキュリティ) | 38,296         | ↑5.4%  | 12,539 | ↑9.9%  | 32.7%  | ↑1.4pts |
| SI (超高速開発)         | 23,843         | ↑13.2% | 7,982  | ↑20.2% | 33.5%  | ↑1.9pts |
| システム               | 8,989          | ↓4.9%  | 3,241  | ↓8.6%  | 36.1%  | ↓1.5pts |
| 製品開発製造             | 5,463          | ↓6.4%  | 1,315  | ↑8.1%  | 24.1%  | ↑3.2pts |
| 合計                 | 1,016          | ↓9.2%  | 438    | ↓23.1% | 43.2%  | ↓7.8pts |
|                    | 39,313         | ↑4.9%  | 12,978 | ↑8.4%  | 33.0%  | ↑1.0pts |

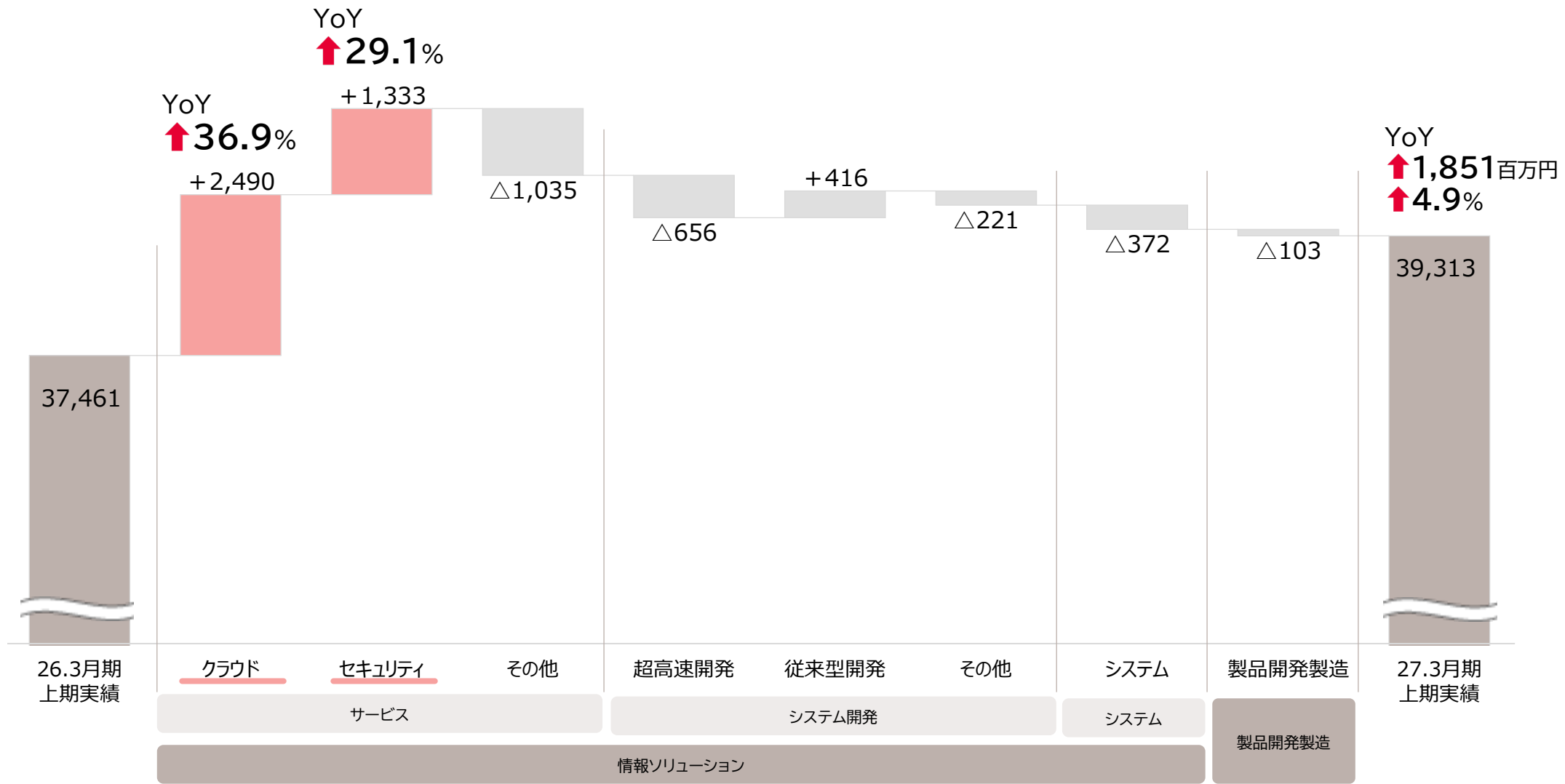
- サービス 注力事業のクラウド、セキュリティが市場成長を大きく上回り増収増益を牽引
- SI 戦略投資へのリソースシフトを推進し、段階的に拡大
- システム ハードウェア仕入価格上昇分の価格転嫁と選別受注により収益性改善

(百万円)

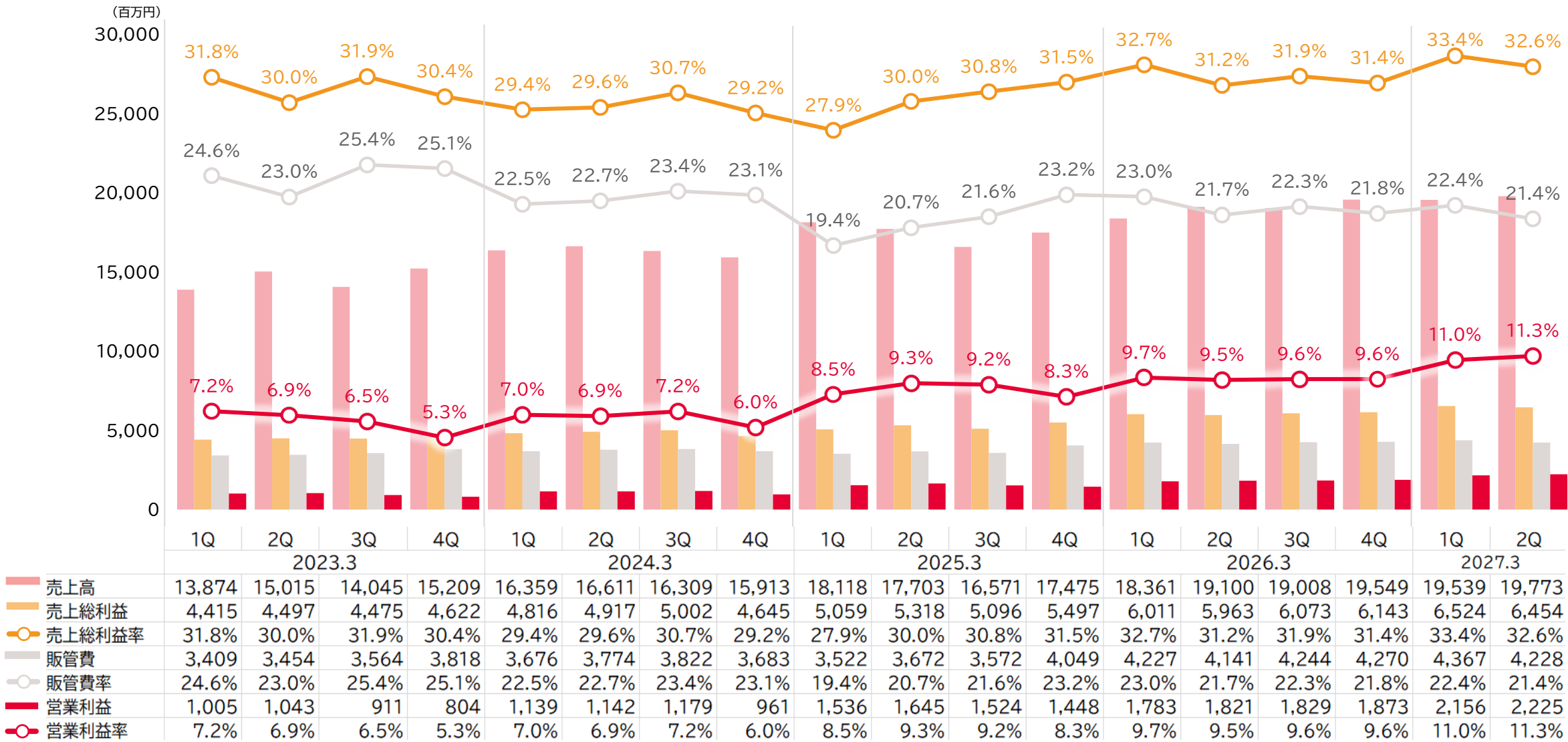
| 事業セグメント        |                    | 2027年3月期 第2四半期 |        |       |        |        |          |
|----------------|--------------------|----------------|--------|-------|--------|--------|----------|
|                |                    | 売上高            |        | 売上総利益 |        | 売上総利益率 |          |
|                |                    |                | 前年同期比  |       | 前年同期比  |        | 前年同期比    |
| (各事業分野に含む注力事業) |                    |                |        |       |        |        |          |
| 情報ソリューション      |                    | 19,221         | ↑3.5%  | 6,225 | ↑9.5%  | 32.4%  | ↑1.8pts  |
|                | サービス (クラウド、セキュリティ) | 12,220         | ↑13.1% | 4,064 | ↑18.8% | 33.3%  | ↑1.6pts  |
|                | SI (超高速開発)         | 4,415          | ↓3.0%  | 1,527 | ↓4.2%  | 34.6%  | ↓0.5pts  |
|                | システム               | 2,586          | ↓19.7% | 632   | ↓5.7%  | 24.5%  | ↑3.6pts  |
| 製品開発製造         |                    | 551            | ↑5.7%  | 228   | ↓17.2% | 41.5%  | ↓11.5pts |
| 合計             |                    | 19,773         | ↑3.5%  | 6,454 | ↑8.2%  | 32.6%  | ↑1.4pts  |

# 2027年3月期 上期 売上高前年同期比増減要因

(単位:百万円)



四半期業績推移



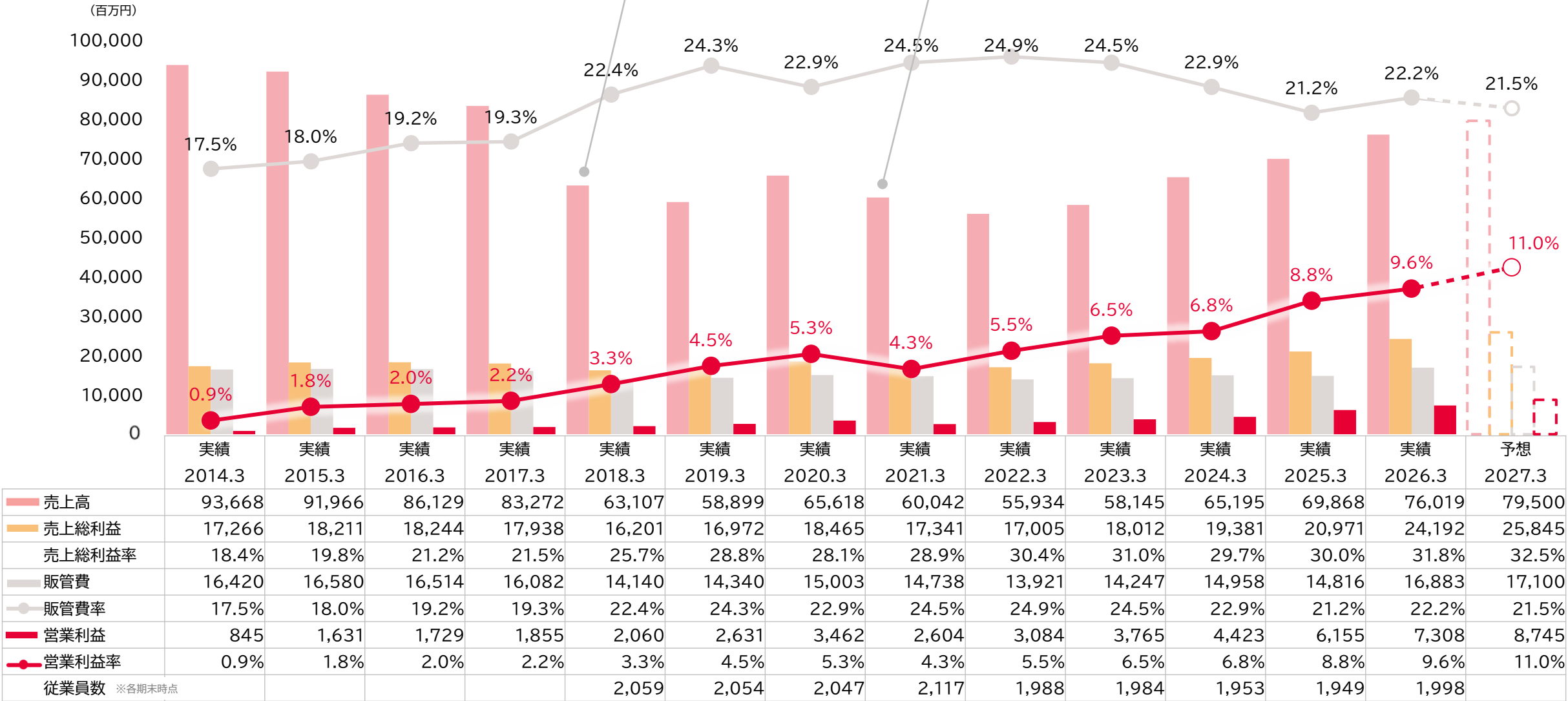
中期経営計画 ← HARMONIZE 2023 → CHALLENGE 2026 現中期経営計画 →

# 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、営業利益率11%以上を含む計画目標達成の見通し
- クラウド・セキュリティの継続的な成長と収益性の改善
- AIサービスモデル構想による価値提供を加速、次なる成長ステージへ

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**

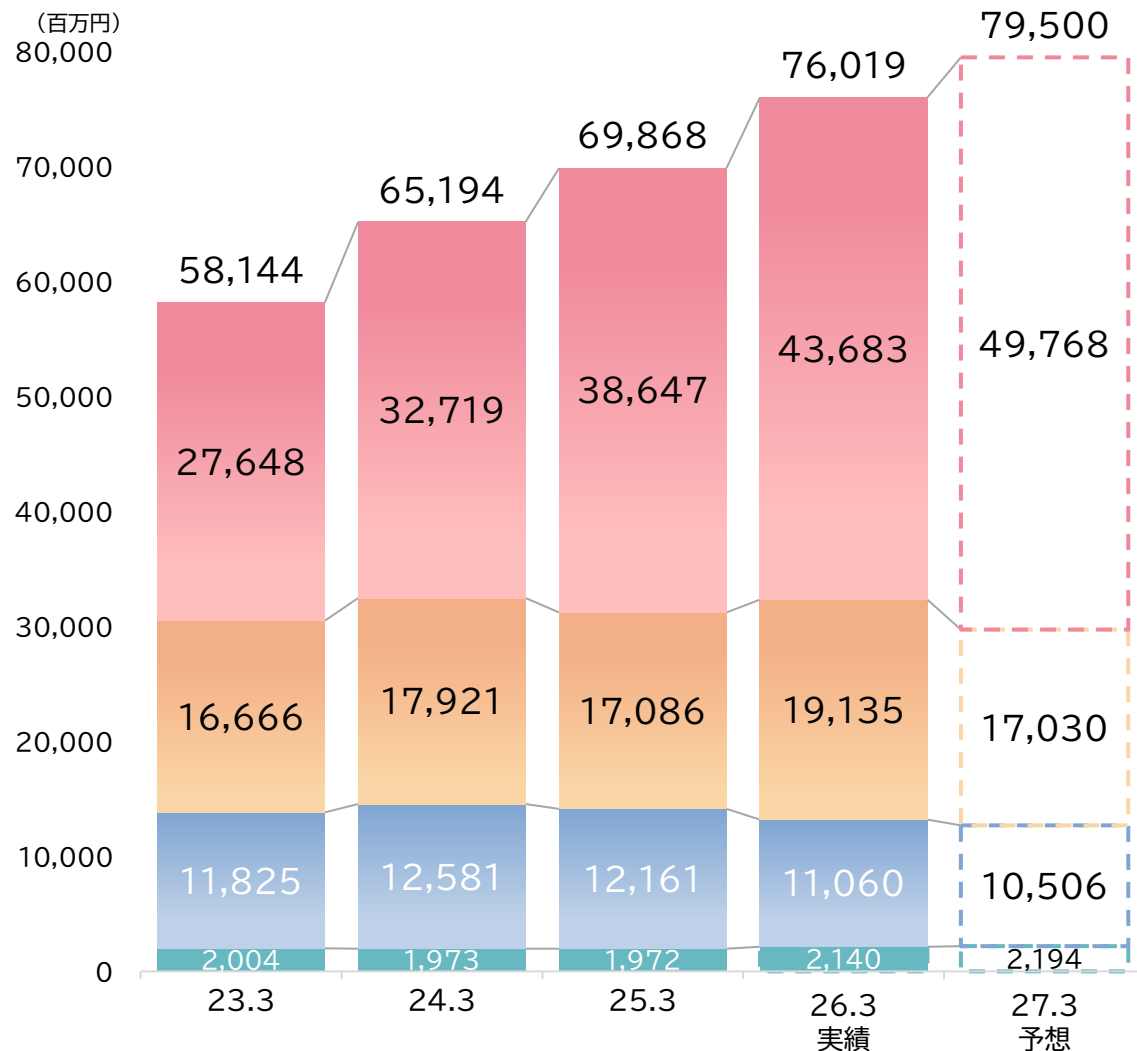
● 5期連続増収増益

● 6期連続最高益

● 6期連続増配

## 02 | 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、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

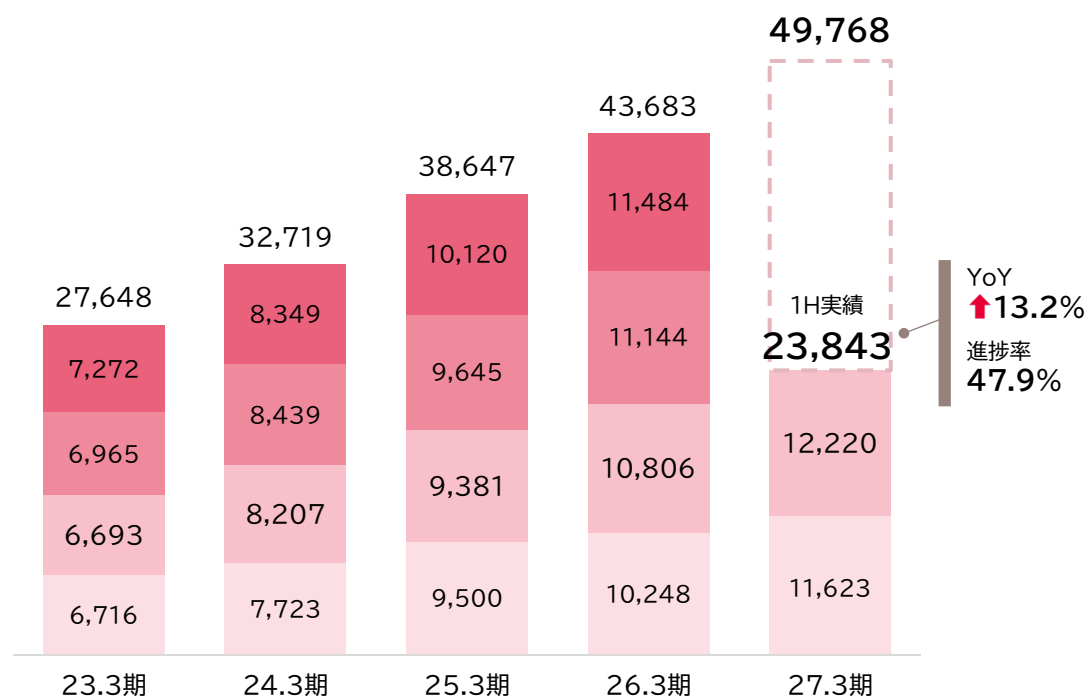
### 製品開発製造 粗利率 53.1%

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

- 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増加、受注増に伴い、採算性の高い構築・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採算性の低い従来型サービスは減収減益

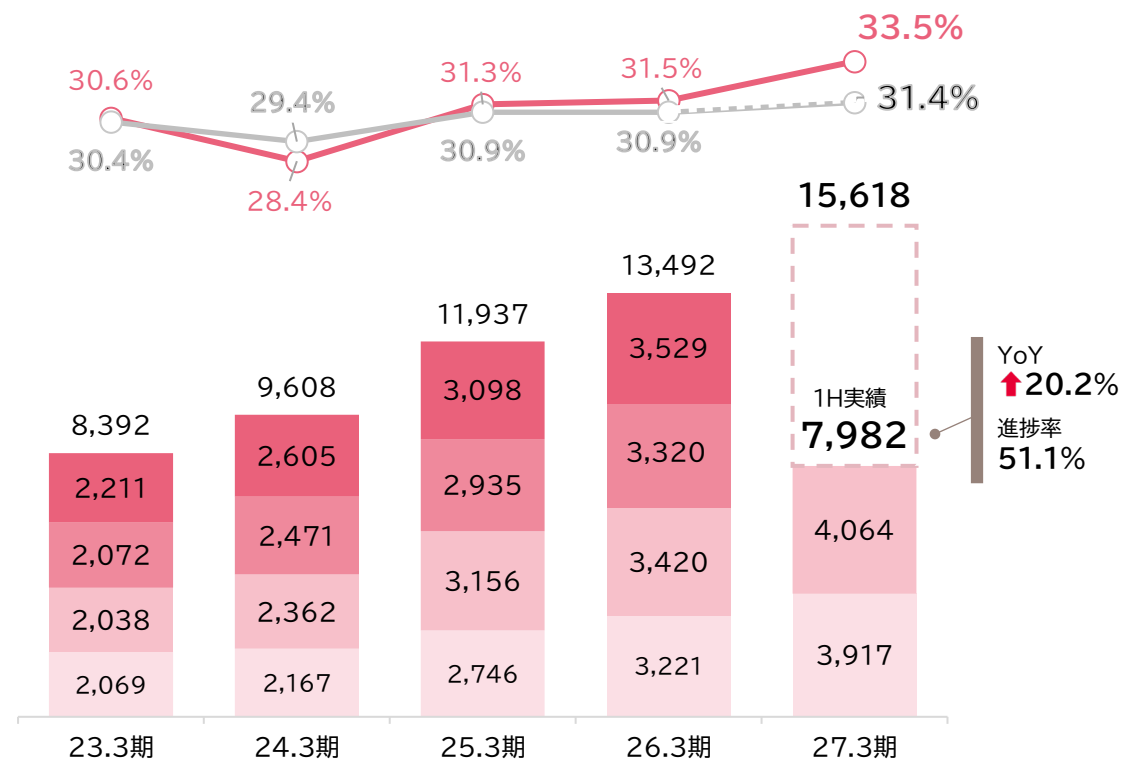
売上高 (百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



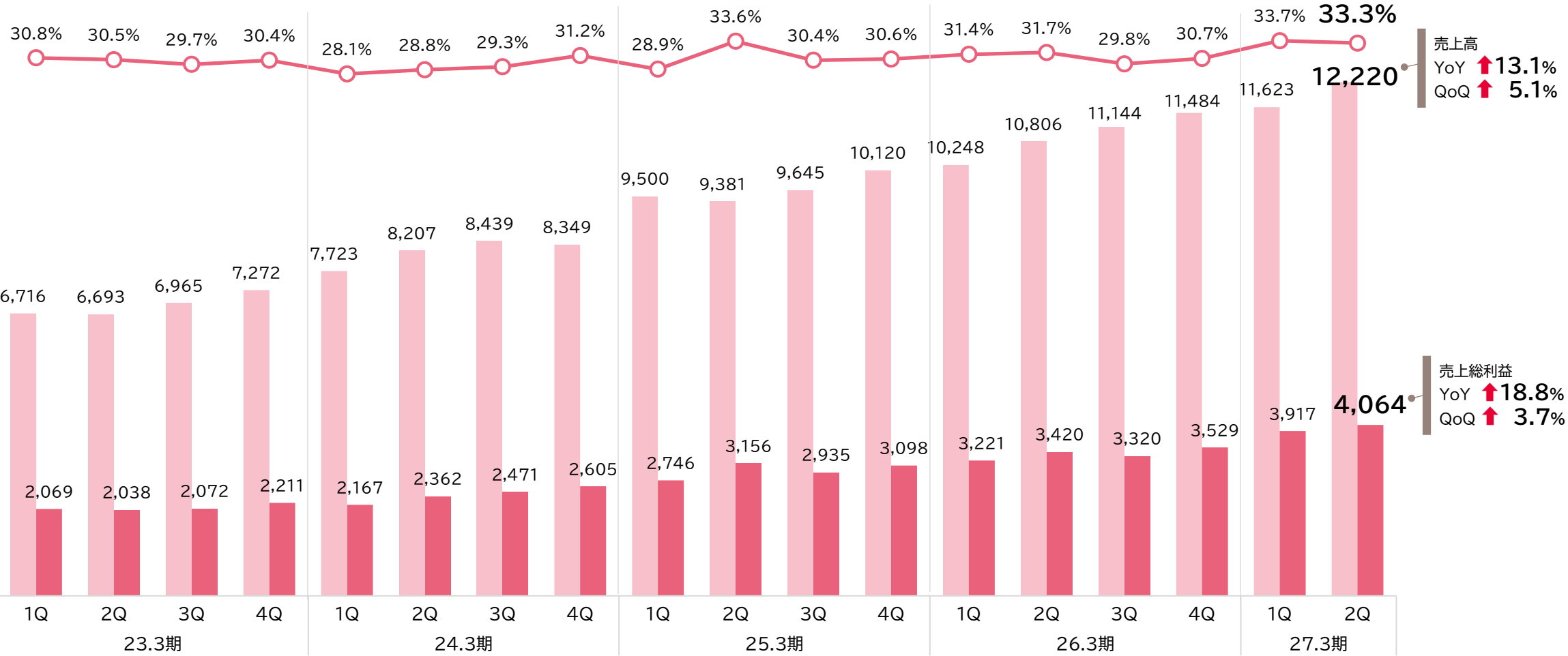
売上総利益 (百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q 売上総利益率 ○ 1H ○ 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(%)



2027年3月期上期 実績

売上高・新規受注 過去最高更新

売上高

9,232百万円

前年同期比 ↑36.9%

新規の月額受注高

248.9百万円／月

前年同期比 ↑16.0%

売上総利益率

前年同期比 ↓0.8pts

## 業績概要

- AWS・Azure・GCP提供「EcoOne」(IaaS)と「Microsoft 365」(SaaS)の新規受注がともに好調に推移
- 「Microsoft Copilot」の受注拡大が顕著 前年同期比 3.8倍

## 市場／需要

国内パブリッククラウドサービス 2025-2030 CAGR17.6% 成長予想※

- サーバー機器の値上げ・納期遅延やVMware製品(仮想化ソフトウェア)のコスト増大がクラウド移行を後押し
- AI活用の広がりを背景に、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拡大
- 「個人利用での効率化」から「企業利用での価値創造」へとAI活用の目的がシフト、AIエージェントの稼働基盤としてクラウドの重要性の高まり

## 強み／競争優位

- IaaS: 運用およびコスト最適化機能を備えたマルチクラウドサービス「EcoOne」と提案力
- SaaS: 無償ワークショップによる利活用支援 Microsoft 365・Copilot／kintone／Box(オンラインストレージ)
- AIおよびセキュリティ領域のマイクロソフト上位パートナーに認定(8月)、4月のAzure領域に続く認定「Microsoft 365 Copilot」Specialization／「Cloud Security」Specialization

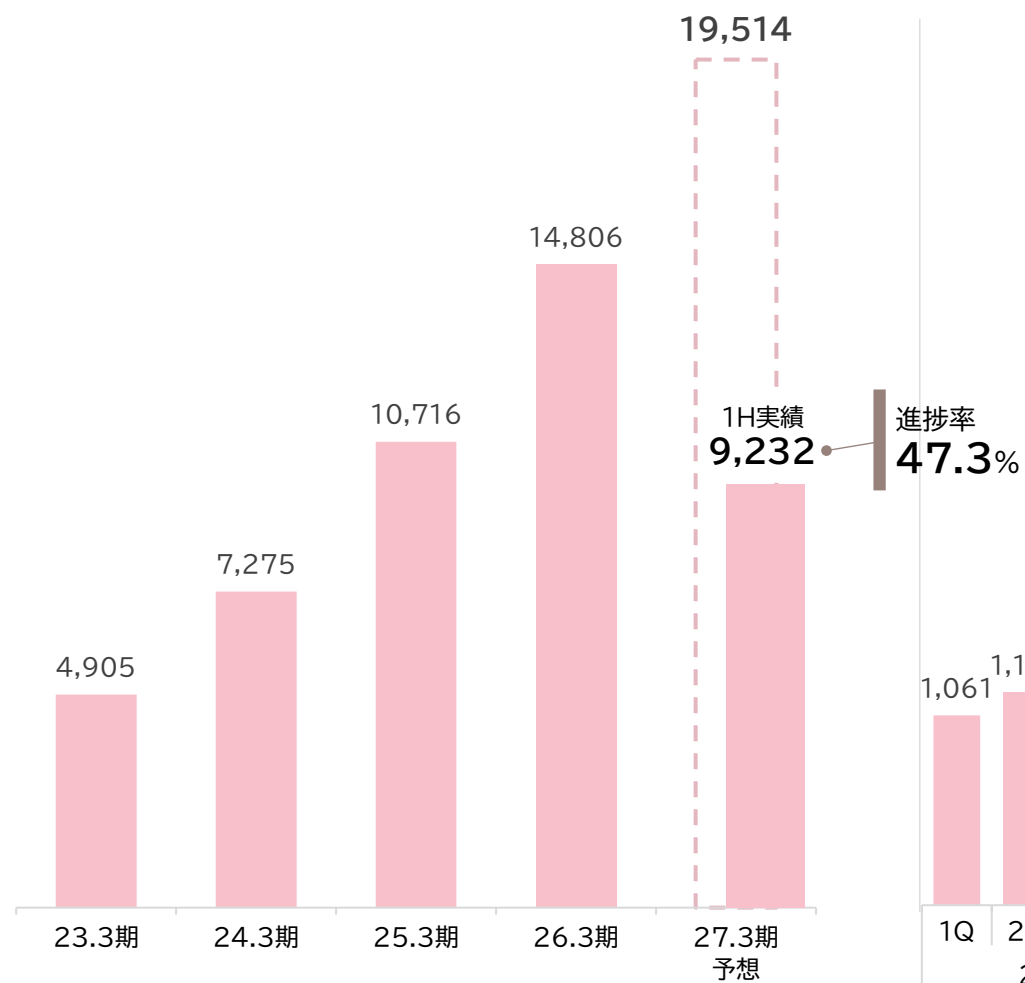
## 今後の戦略

個人利用から企業全体・業務プロセス全体への活用拡大を支援

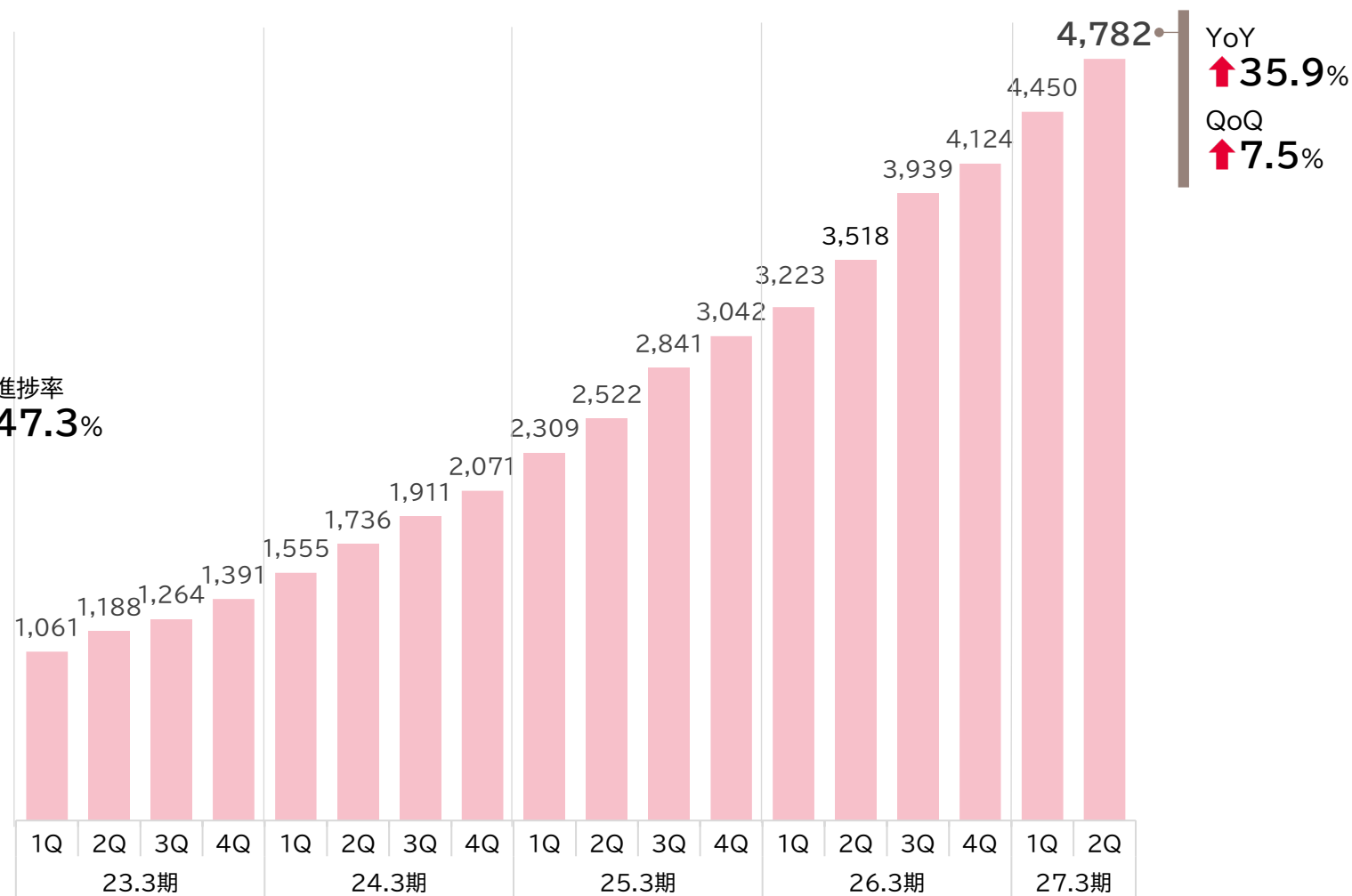
- 「Microsoft 365」を契機に「Microsoft Copilot」による生成AIの活用や「Microsoft Fabric」を活用したデータ分析基盤構築の検証支援サービス開始(7月)、早期に3件受注獲得
- 企業の専用環境でAIエージェントを作成・利用・運用できる統合基盤の提供を開始(11月)、全操作の記録やアクセス管理など、ガバナンスとセキュリティを確保し、企業が説明責任を果たせる状態で利用可能
- マルチクラウドの特長を活かし、機能・運用・コストの観点から最適なマルチクラウド環境を継続提案

出典: IDC 国内パブリッククラウドサービス市場予測、2026年～2030年、Doc#JPJ53498826、2026年3月

売上高 (百万円)

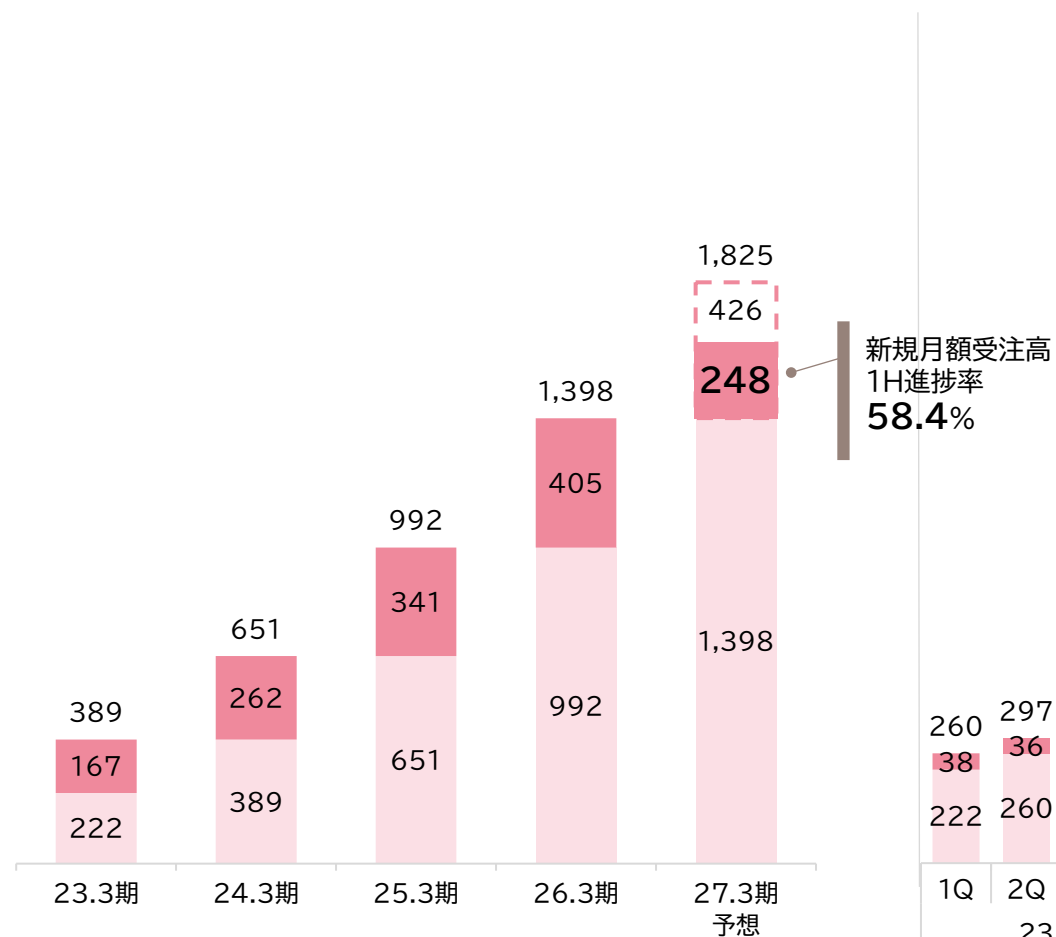


四半期売上高 (百万円)

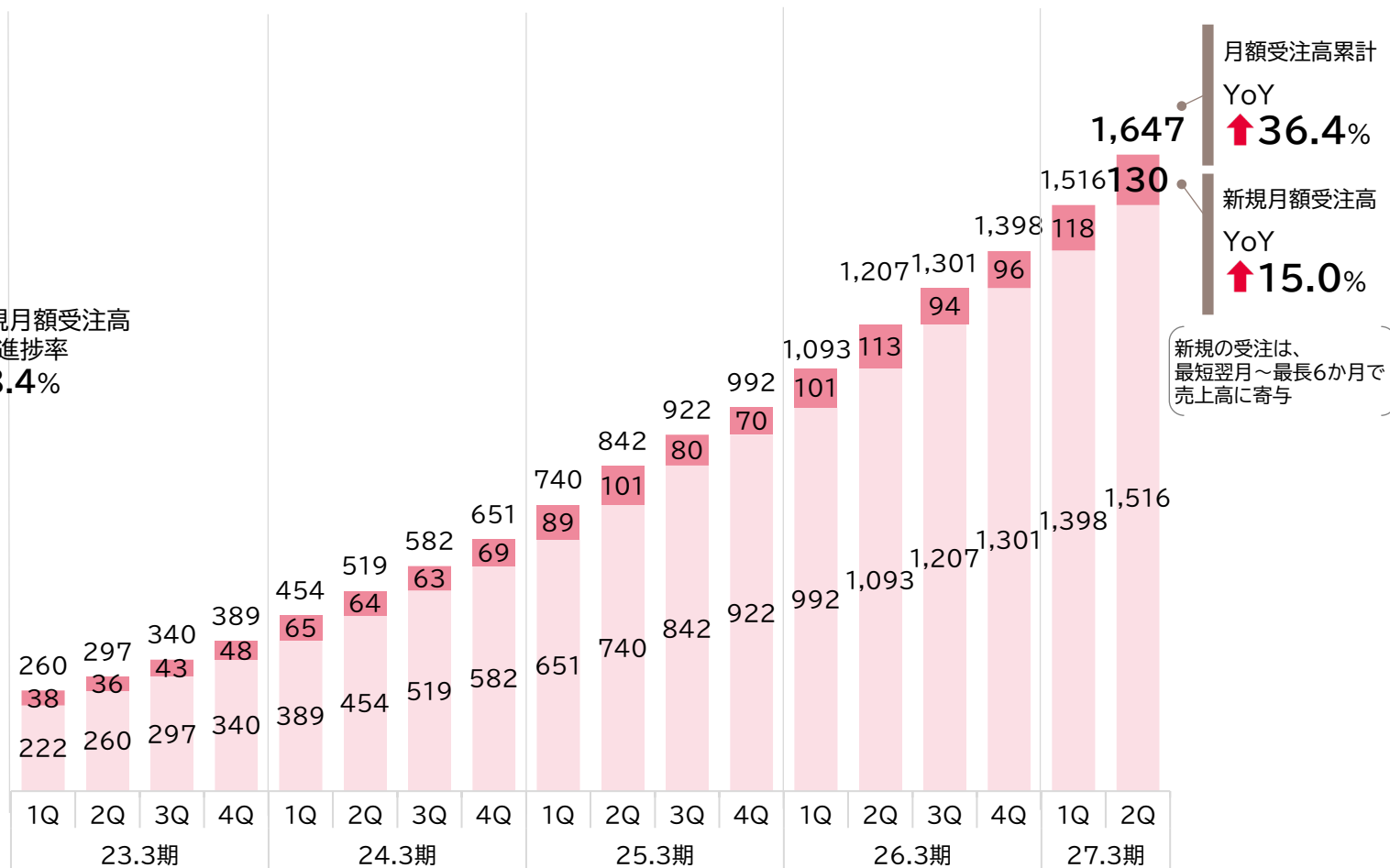


月額受注高 (百万円/月)

■ 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)



2027年3月期上期 実績

売上高・新規受注 過去最高更新

売上高

5,920 百万円

前年同期比 ↑29.1%

新規の月額受注高

129.1 百万円／月

前年同期比 ↑6.7%

売上総利益率

前年同期比 ↑1.8pts

## 業績概要

- 脅威分析・対応(EDR/XDR)やクラウドセキュリティ(SASE/CASB/SWG)の新規受注が好調に推移

## 市場／需要

国内マネージドセキュリティサービス 2025-2030 CAGR5.2% 成長予想※

- ランサムウェアやWebサイトを標的とした不正アクセスなどのサイバー攻撃が激化、攻撃側のAI悪用によるさらなる脅威の高まり
- 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継続して拡大

## 強み／競争優位

- ITインフラやクラウドのスキルを備えたセキュリティエンジニアが強み
  - 脆弱性診断から対応ロードマップを策定した全体最適提案
  - ITインフラやクラウドの知見を活かし、インシデント発生時の復旧まで一貫した支援
- お客様環境を熟知したセキュリティエンジニアと常時監視・一次対応を担うSOC\*との連携による高度な分析・対応力

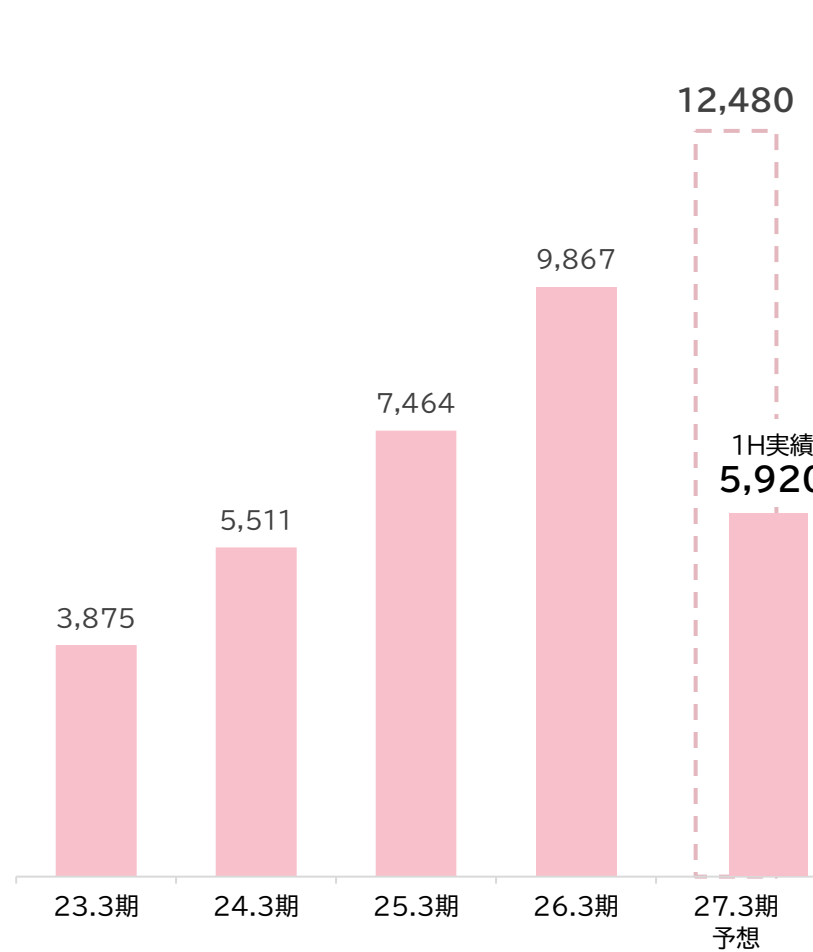
\*Security Operation Center: セキュリティアナリストを有する24時間365日体制の運用センター

## 今後の戦略

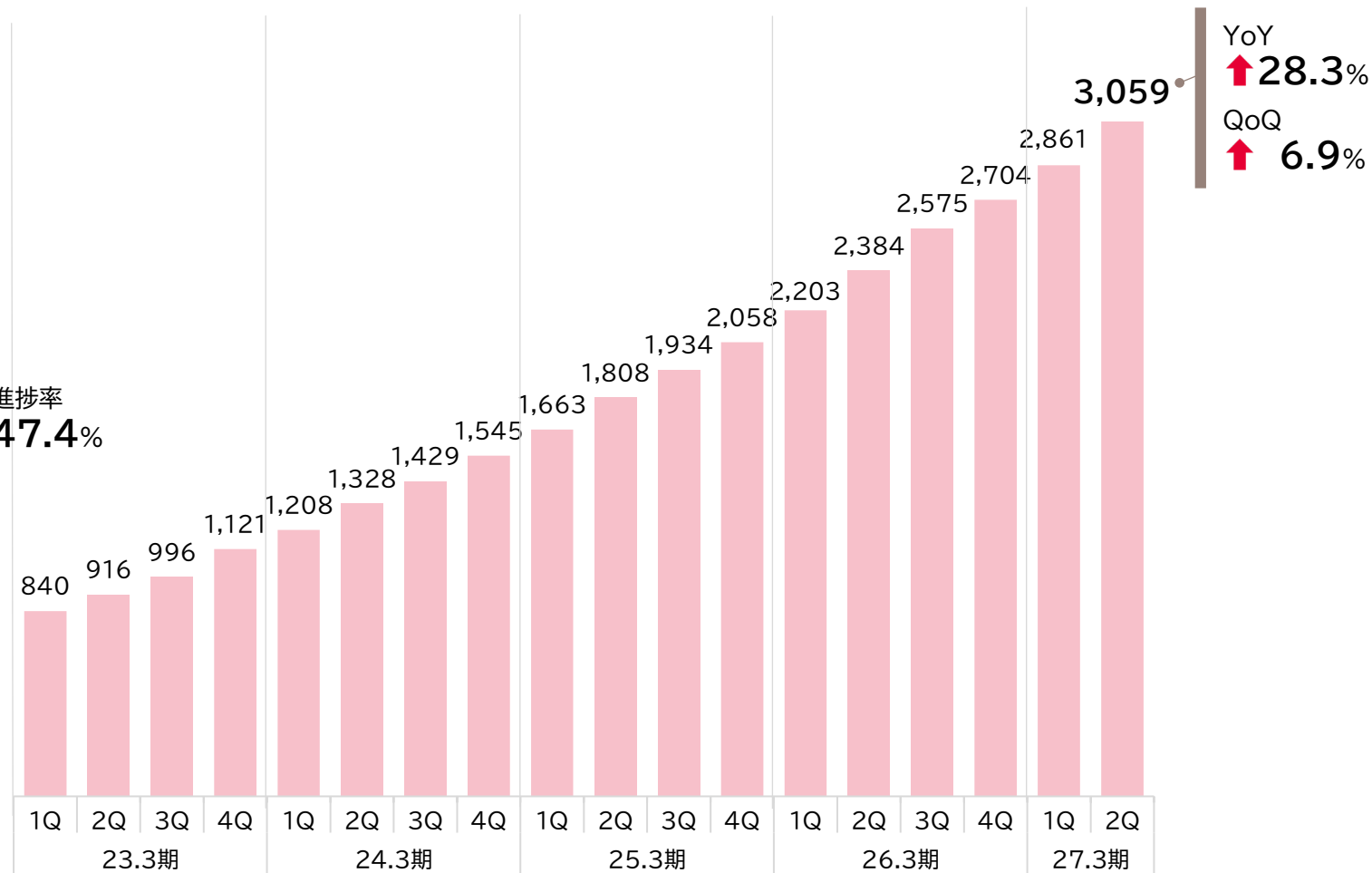
## AI時代の脅威に、検知から対処まで一貫通貫で対応

- リスキリングを通じ、ITインフラやクラウドのスキルを備えたセキュリティエンジニアのAIスキル習得を推進
- 将来的にはAIを活用した高度な相関分析により、脅威の検知から隔離・遮断などの初動対応までを自動化し、高付加価値サービスを拡充
- 経済産業省の新制度「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」の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対応

売上高 (百万円)

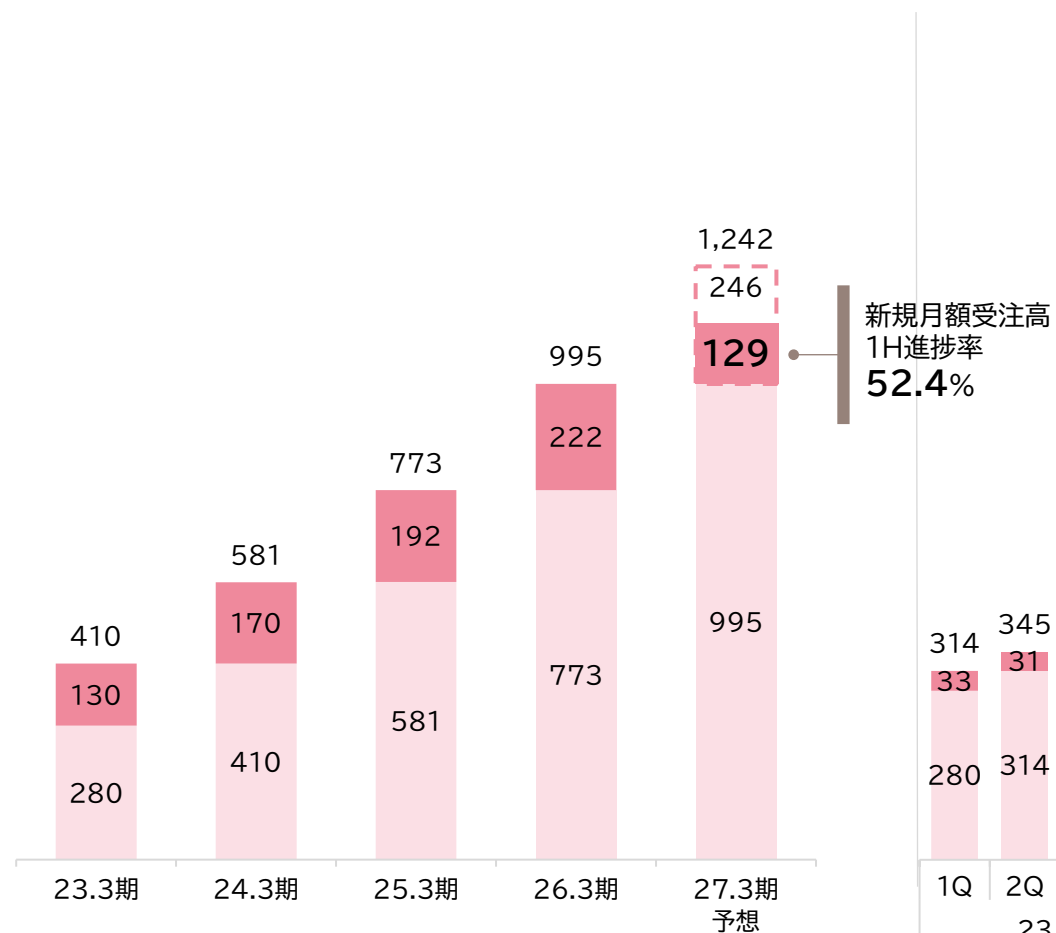


四半期売上高 (百万円)

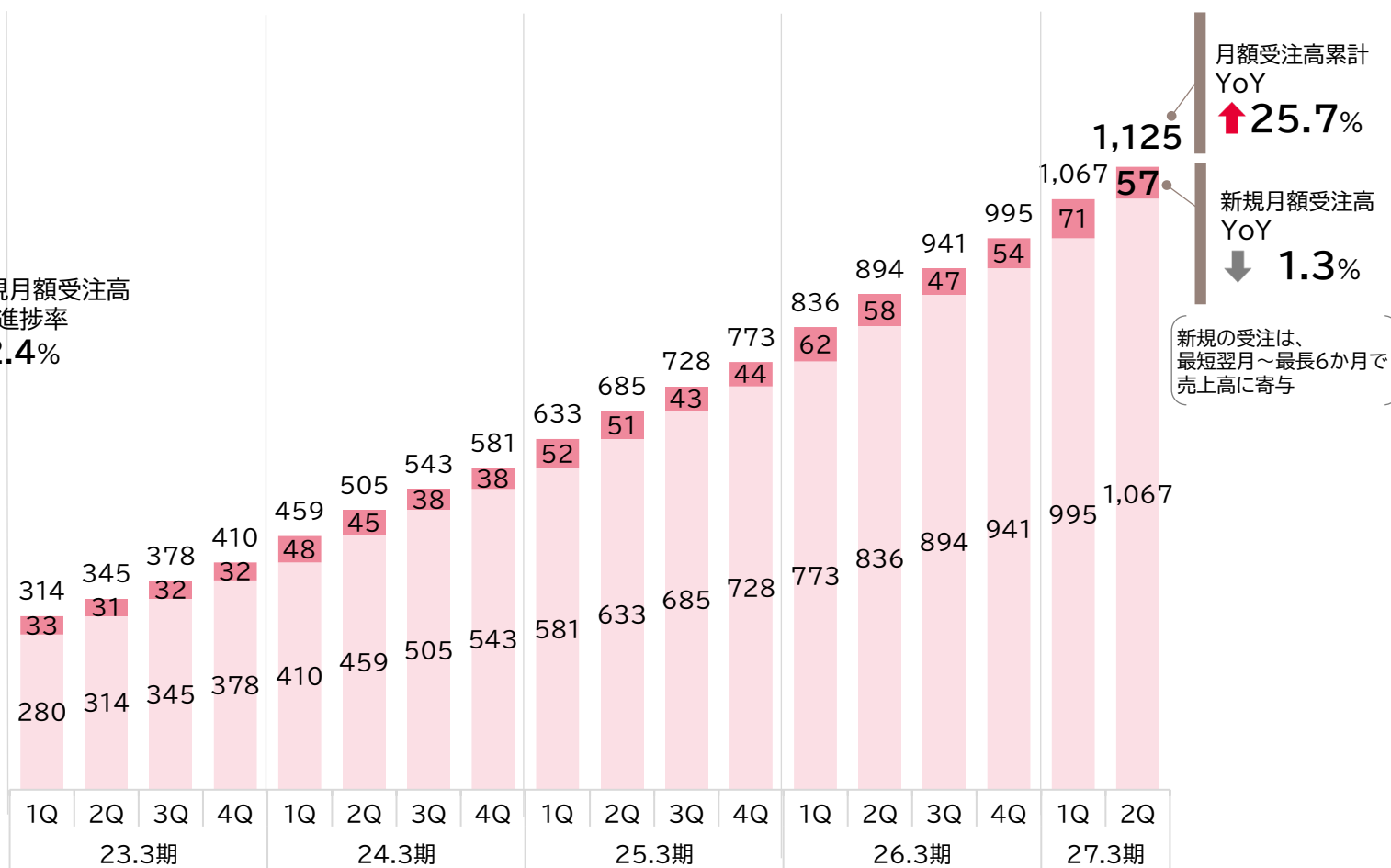


月額受注高 (百万円/月)

■ 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



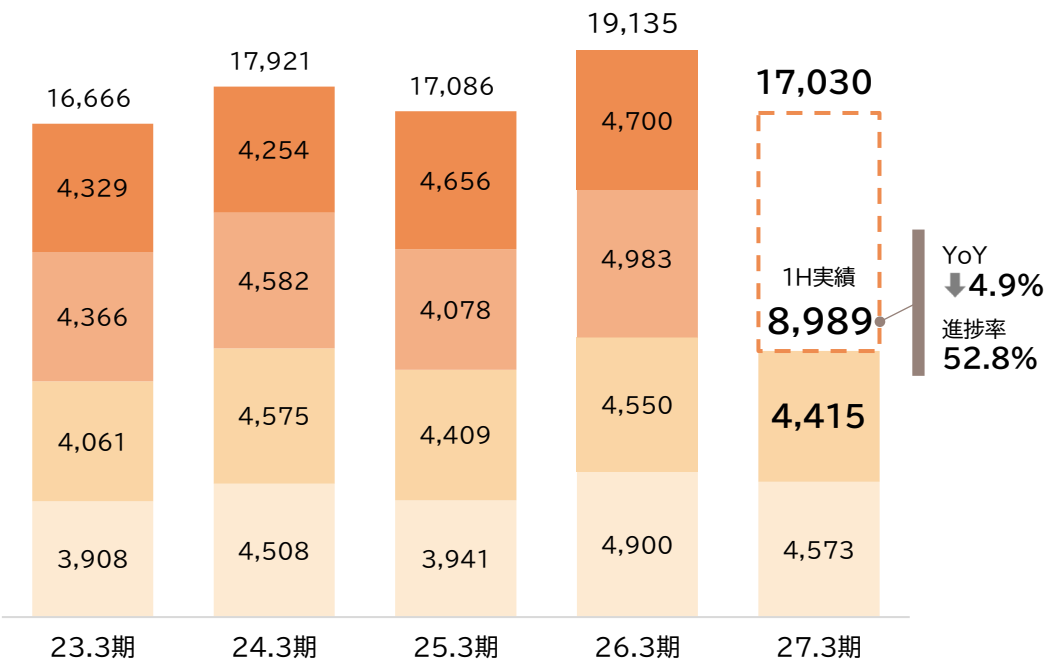
四半期月額受注高 (百万円/月)



- 「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、旺盛な需要を背景とした新規プロジェクトの開始により増収増益
- エンジニアリソースを戦略的にシフトし、「JBアジャイル」にAIを組み込む「SIエージェント」の実用化検証を推進

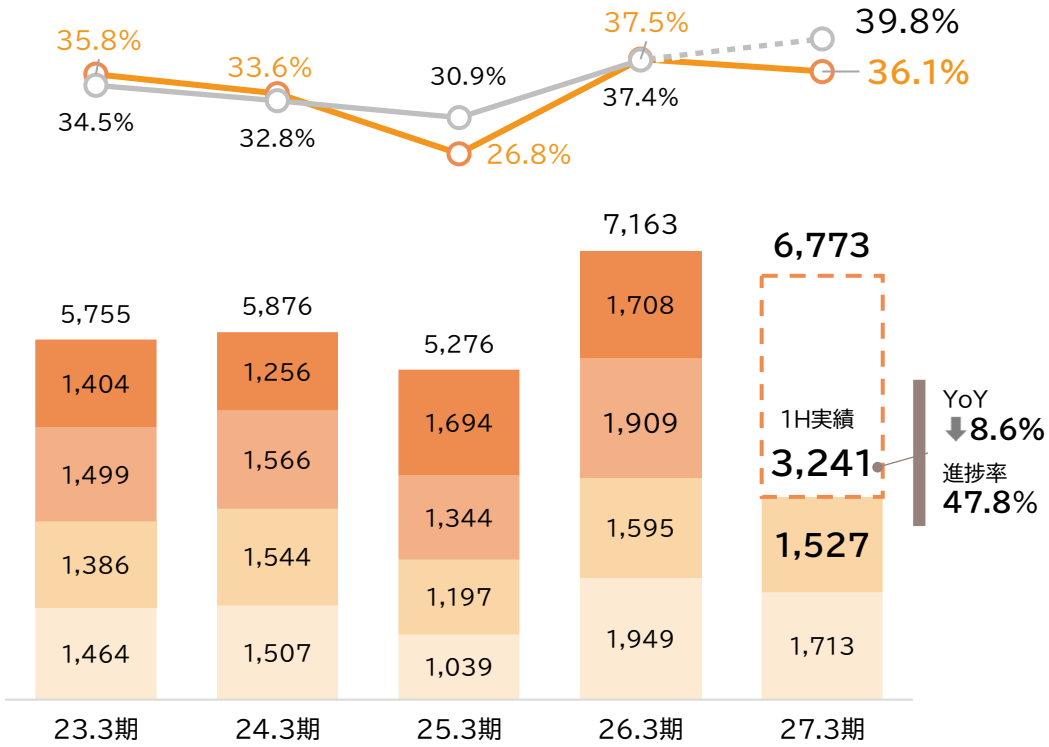
売上高 (百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q



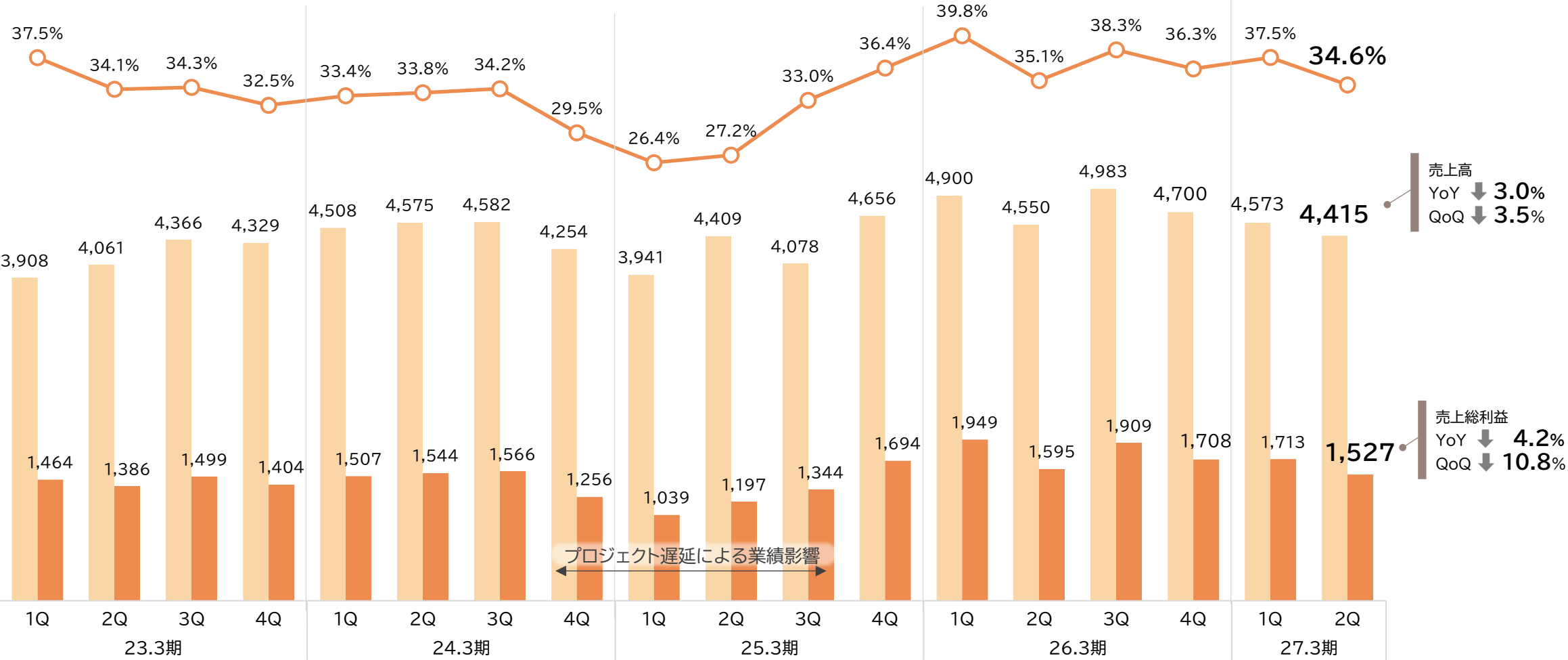
売上総利益 (百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q 売上総利益率 1H 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(%)



2027年3月期上期 実績

売上高

3,673百万円

前年同期比 ↓15.2%

超高速開発比率

51.2%

前年同期比 ↓7.2pts

売上総利益率

前年同期比 ↓5.3pts

## 業績概要

- 期初計画に沿った進捗(売上高進捗率 実績 50.7%/計画 50%)
- 戦略投資を推進するため、新規受注を一部抑制

## 市場／需要

国内ITモダライゼーションサービスリビルド 2025-2030 CAGR16.2% 成長予想※

- 大企業・中堅企業の約8割がレガシーシステムを保有(2025年時点)
- ビジネスプロセス変革を見据えたリビルド対応の需要拡大

## 強み／競争優位

- 一次請け(プライム)に特化して、基幹業務システムを上流工程から運用まで一貫して提供
- 長年のシステム開発実績を基に、独自の開発手法「JBアジャイル」とローコード開発やAI駆動開発を組み合わせることで、短納期・高品質なシステム開発を実現
- 標準化と自動化による個人のスキルに依存しない組織的な開発体制

## 今後の戦略

## 戦略投資を推進し、SI事業モデルを変革

- システム開発を自律的に行なう「SIEージェント\*」により、高品質なシステムの提供と顧客企業の経営変革を支援
  - 上流工程向けエージェントの作成を推進、11月よりお客様の開発案件での実証実験を開始
  - JBアジャイルの知見とお客様固有の業務ならびにシステム情報を長期記憶から参照し、成果物を高精度化
  - SIEージェントの適用を開発やテスト、運用や保守へと拡大

\*SIEージェント:長期記憶技術の活用により、開発の各工程を自律的に行うAIエージェントの集まり(エージェント群)

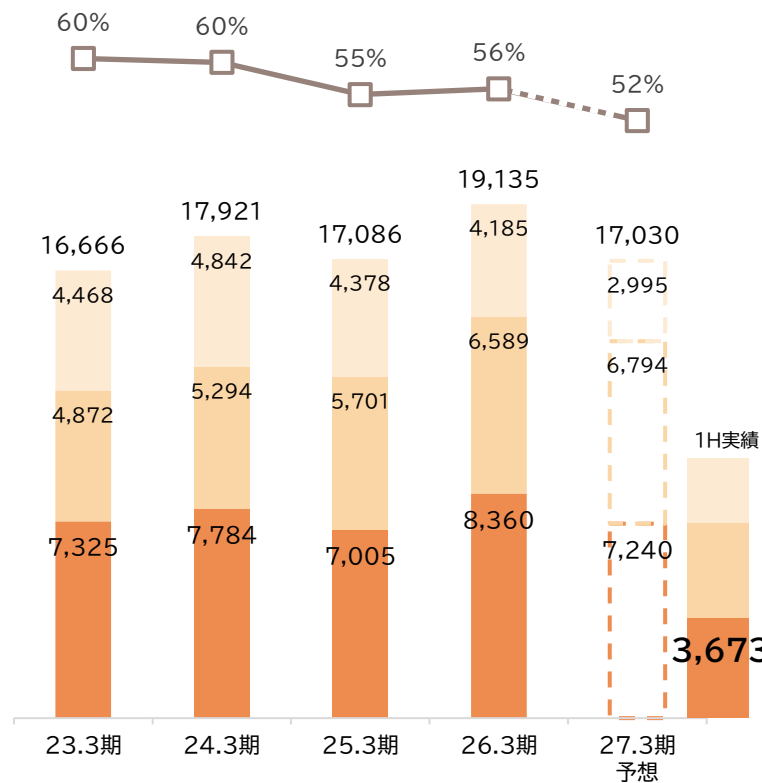
出典: IDC 2026年 国内ITモダライゼーション市場動向、Doc#JPJ53875726、2026年2月

売上高(百万円)・超高速開発比率

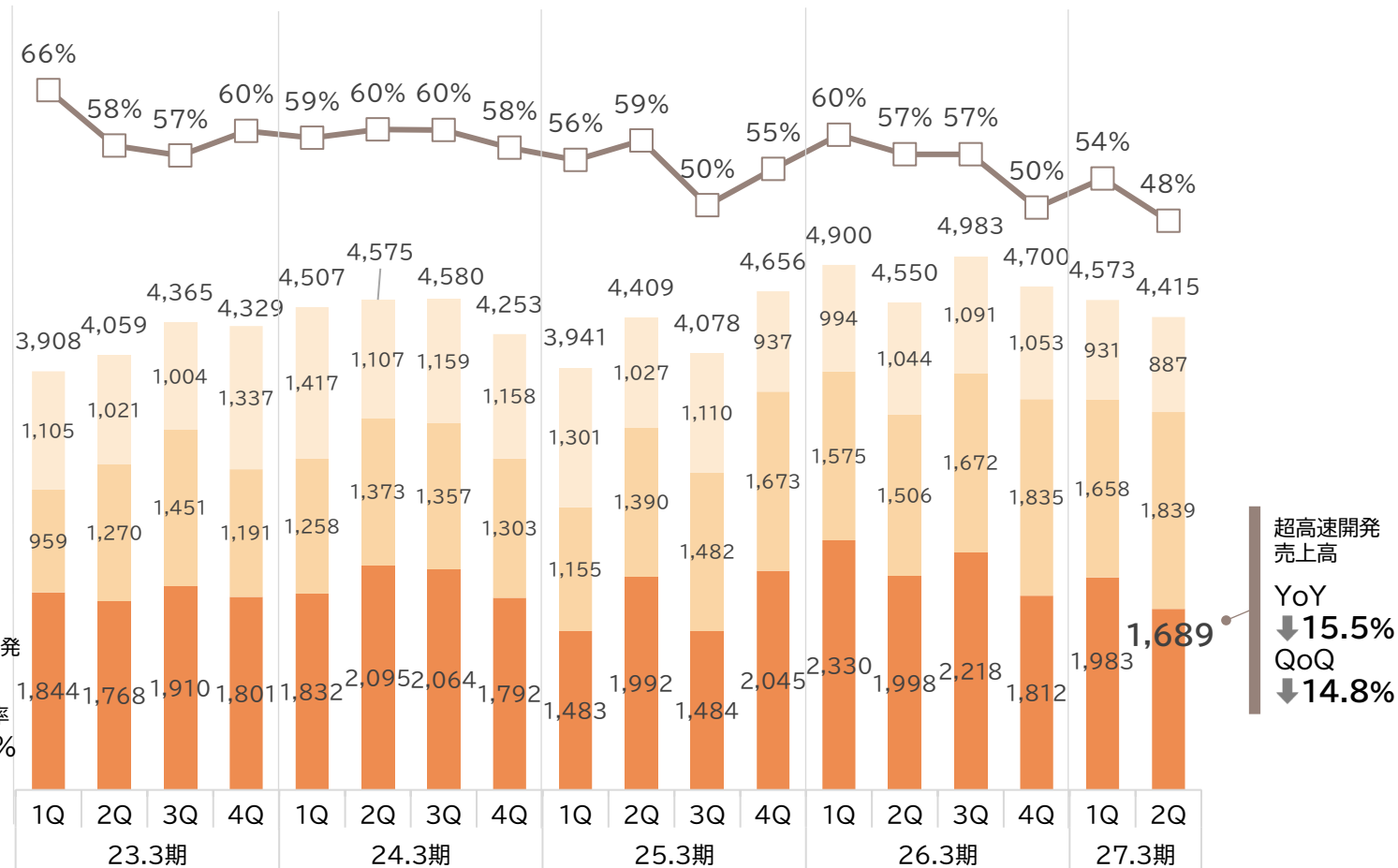
■ 超高速開発 ■ それ以外の開発 (モダン化等) ■ 開発以外 (運用・保守、開発ツールライセンス等)

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



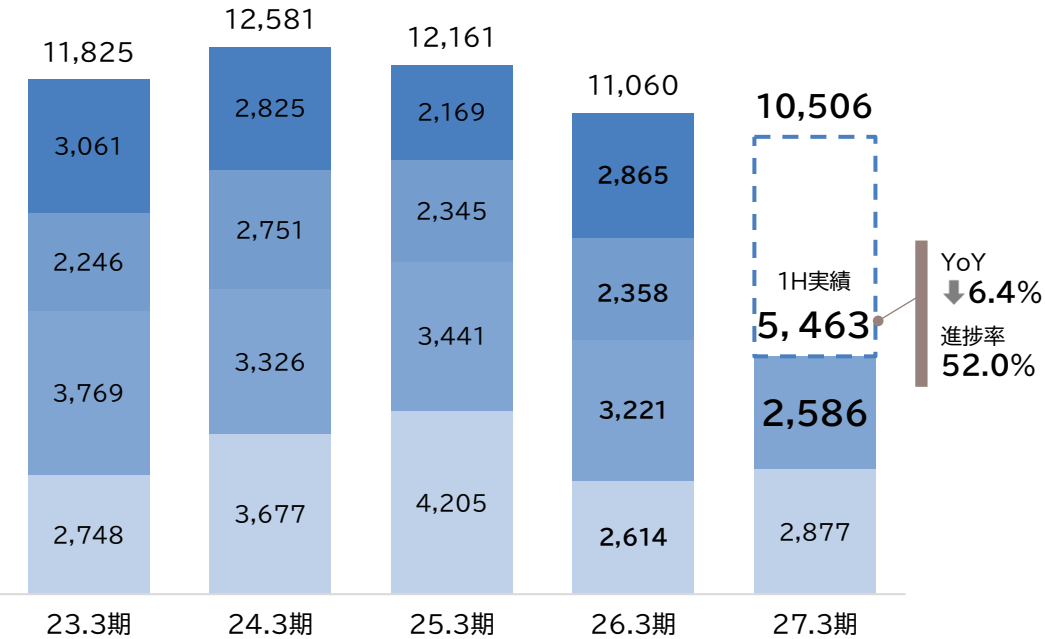
四半期売上高(百万円)・超高速開発比率



- クラウド移行の進展に伴い計画的に事業規模を縮小するなか、ハードウェア仕入価格上昇分の価格転嫁と選別受注により減収増益

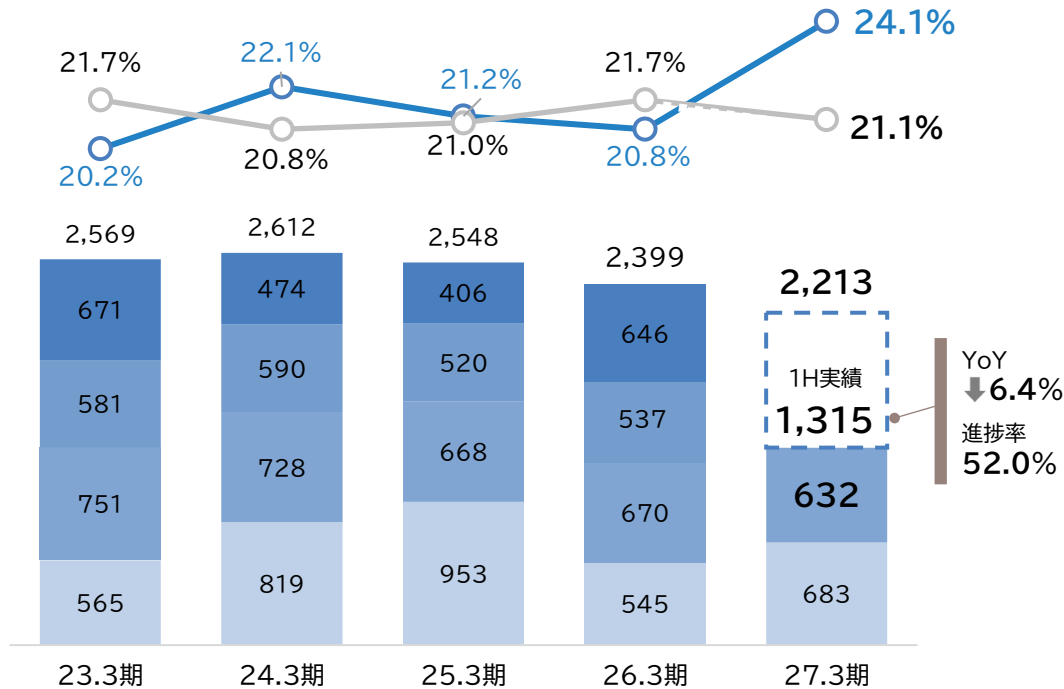
売上高 (百万円)

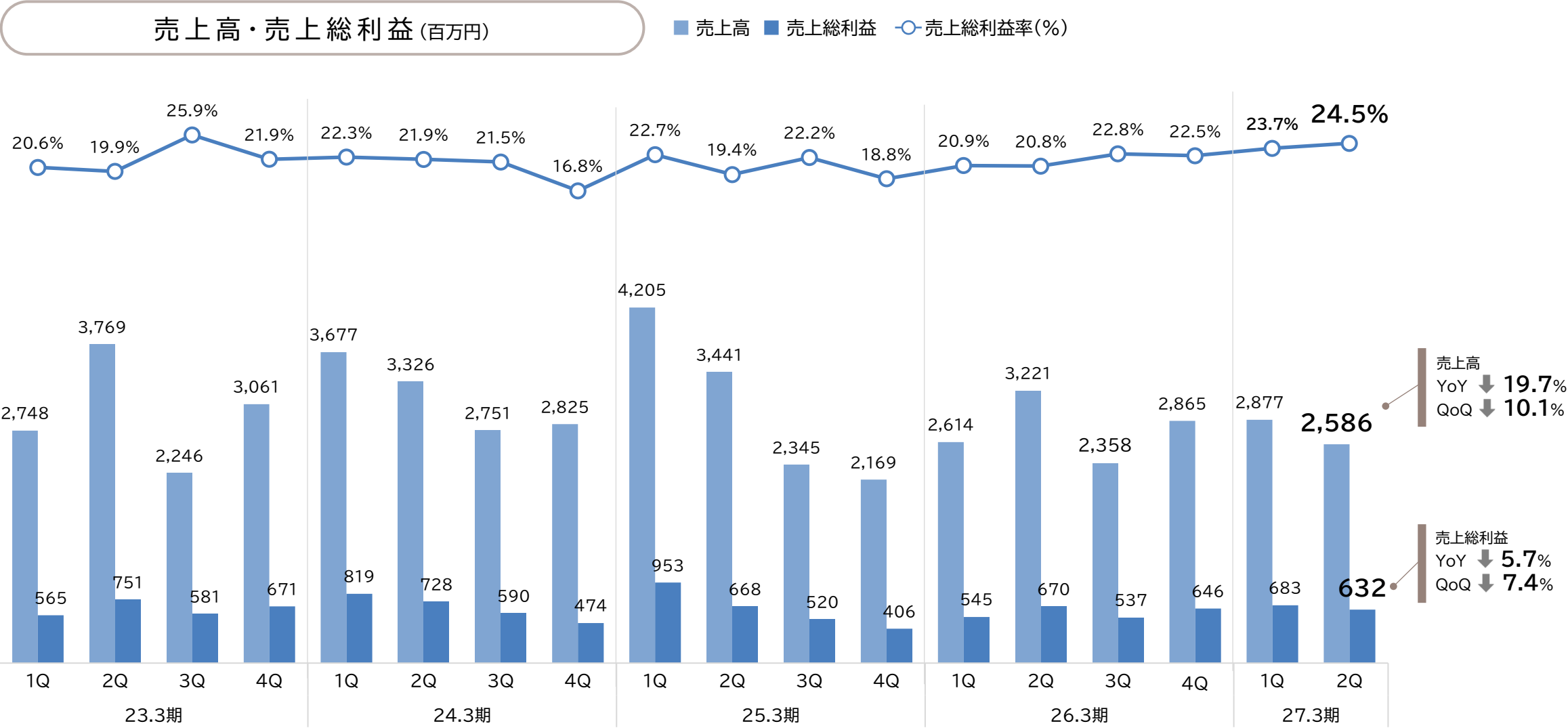
1Q 2Q 3Q 4Q



売上総利益 (百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q 売上総利益率 1H 通期

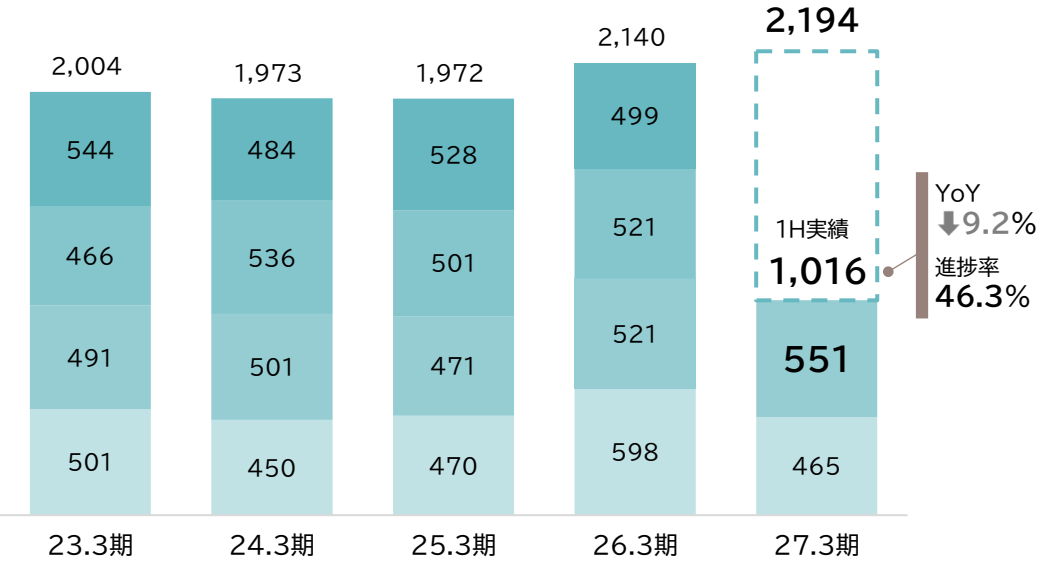




- 前期のプリンターのサポート終了に伴う入れ替え需要一服により減収減益

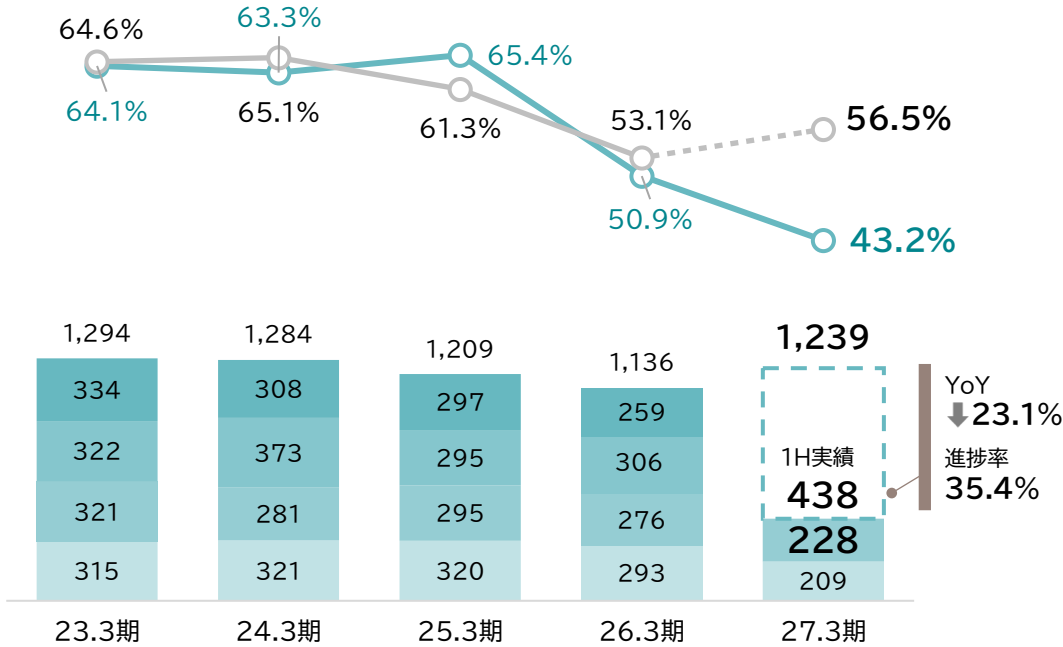
売上高 (百万円)

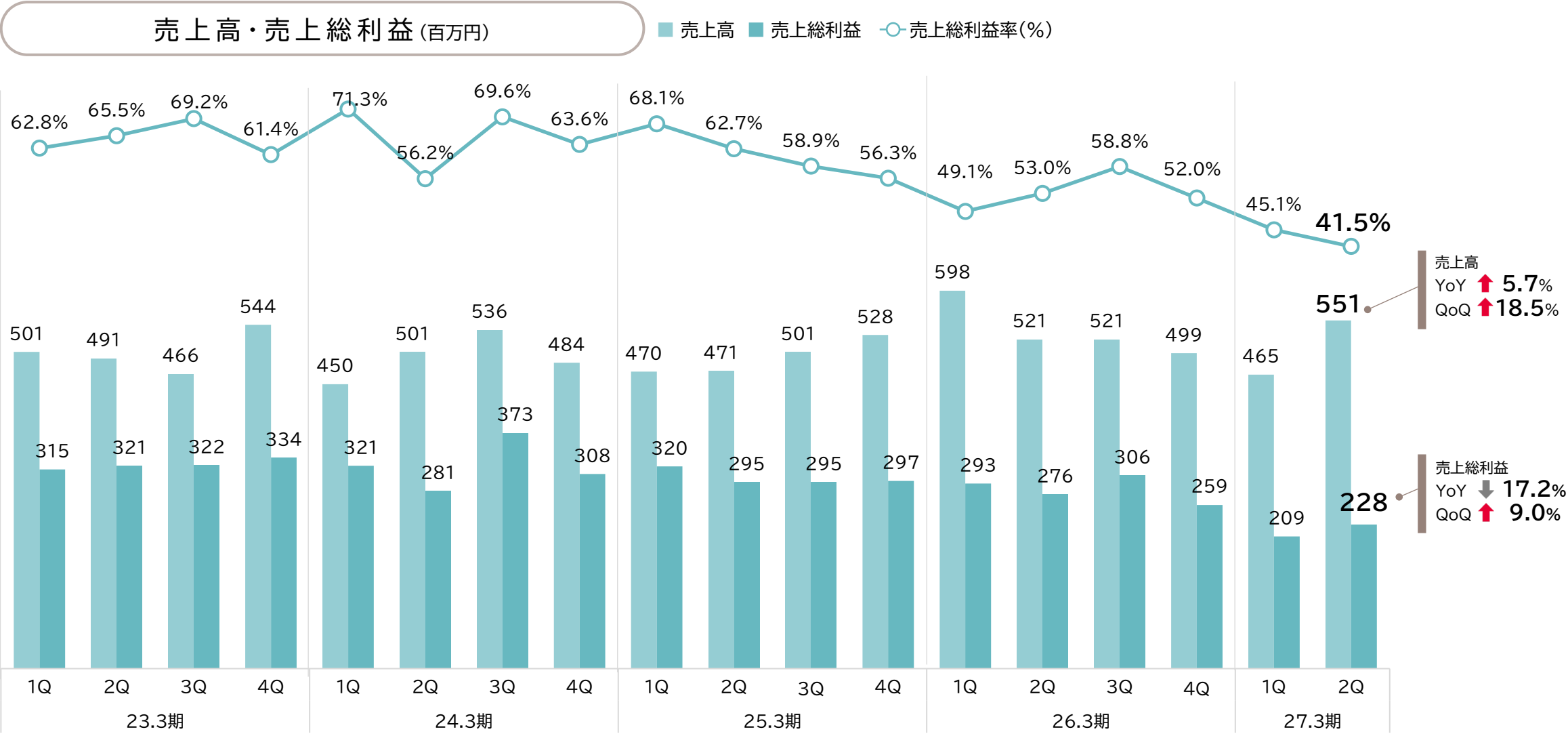
1Q 2Q 3Q 4Q



売上総利益 (百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q 売上総利益率 1H 通期





03

## AI時代における JBCCグループの成長戦略とその進捗

- 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

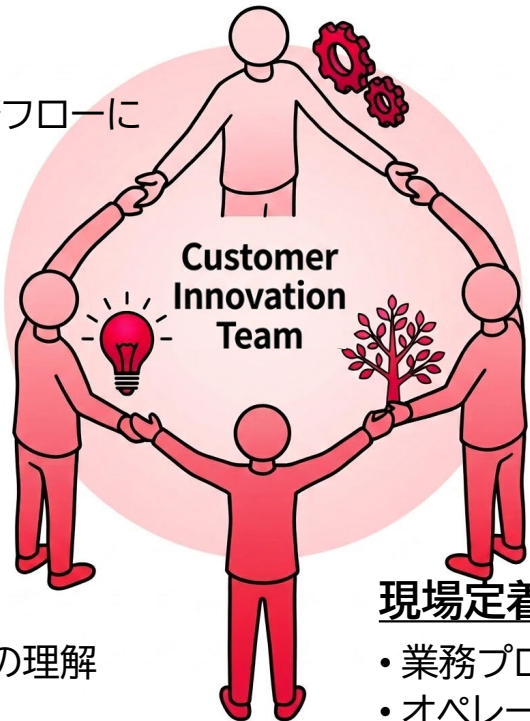
FDEをモデルに組織を超えたチームで価値提供

### 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



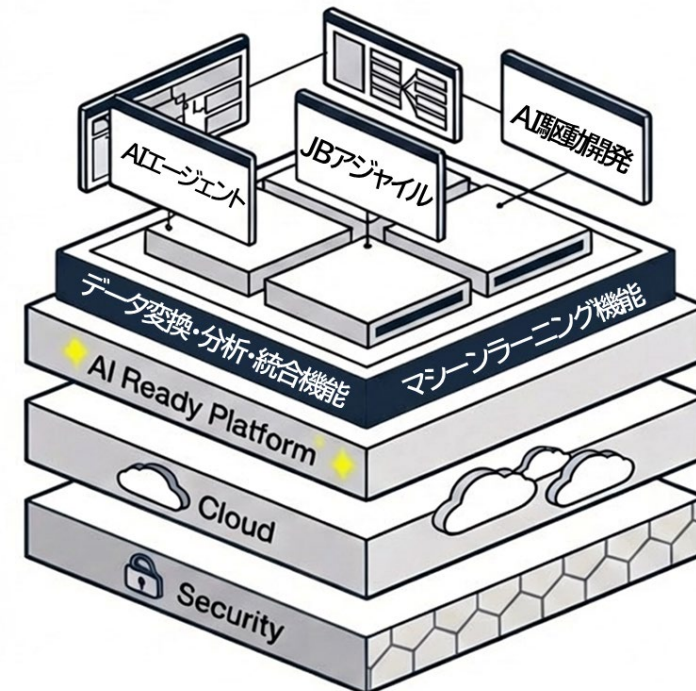
### 現場定着力

- 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



業務起点とIT・データ起点の両面からのアプローチと、ガバナンス・セキュリティの横断支援により、構想から実装、定着・改善まで一気通貫で伴走支援



## 業務プロセス再設計・実装

## 定着・継続改善



利用・運用設計  
(ガバナンス・セキュリティ)

利用ルール  
利用方針／  
ガイドライン設計

権限・認証  
ID・アクセス権限設計

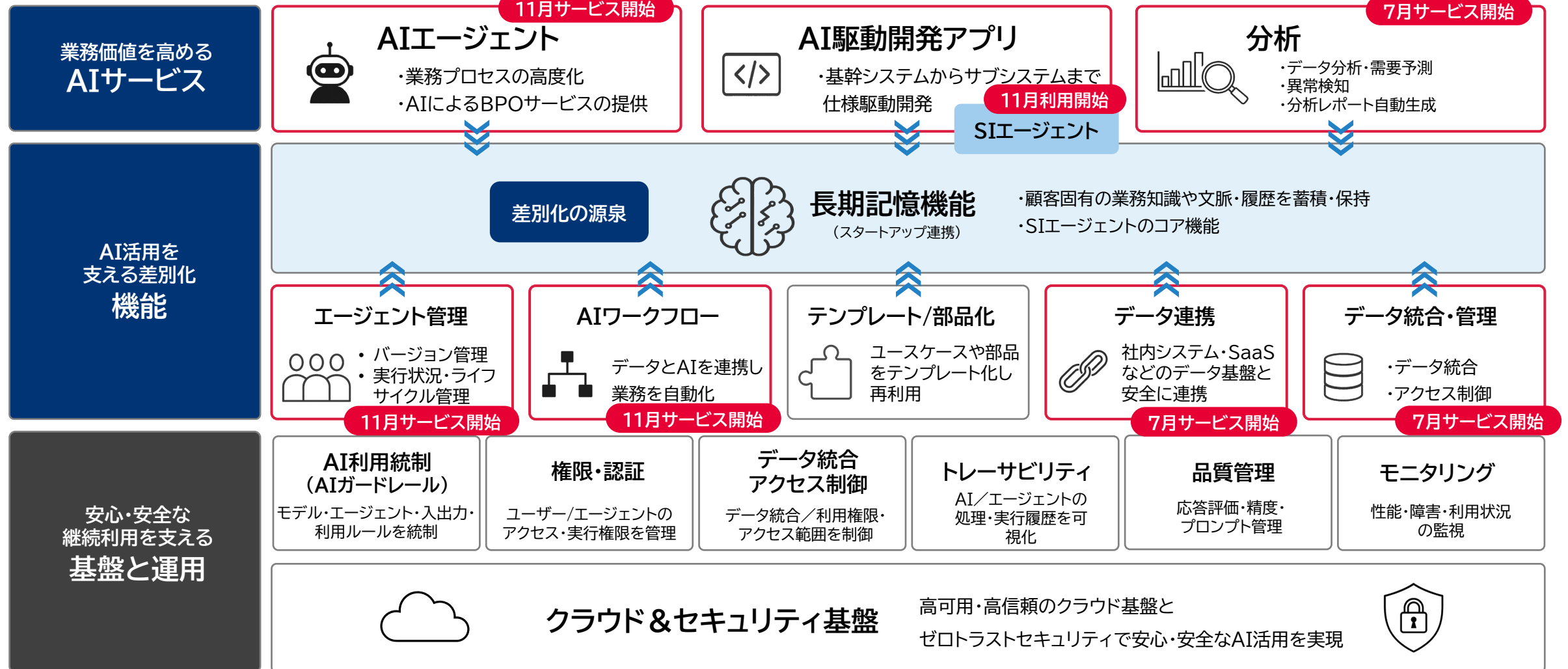
データ利用環境・統制  
データ利用ルール／  
連携設計

セキュリティ  
脅威対策・情報保護設計

モニタリング  
利用状況／監査設計

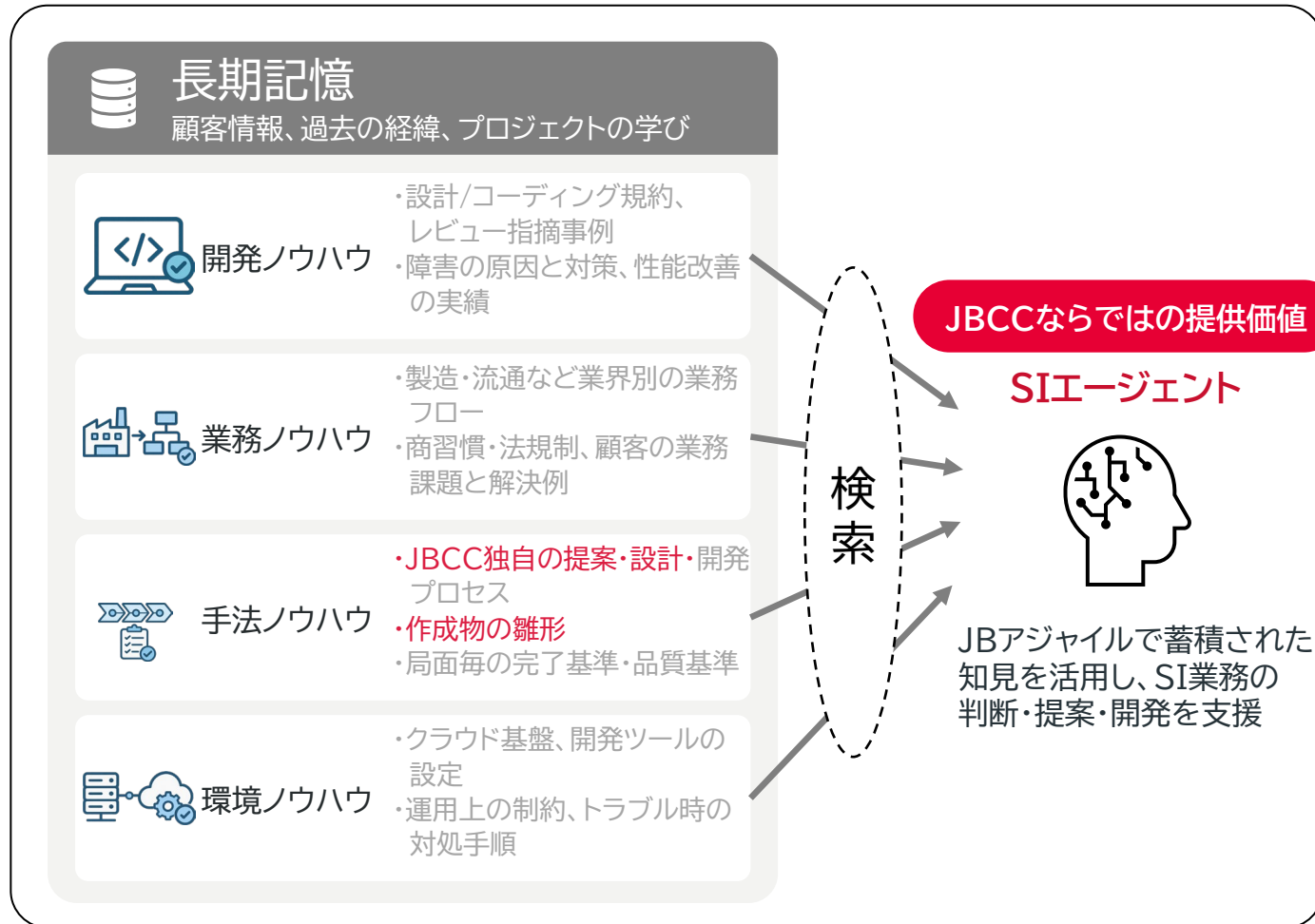
# AI Orchestration Platform — 企業で使い続けられるAI基盤の全体構想 —

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



# システム開発を自律的に行なう「SIEージェント」

過去のプロジェクト経験や業務知識を体系的に蓄積・活用し、SI業務の品質・生産性を向上



11月よりお客様の開発案件での実証実験を開始  
今後、開発やテスト、運用や保守へと拡大予定

- 上流工程の成果物を出力(MD形式)
- 根拠の追跡が可能
- 品質基準をクリアした成果物を利用可能
- 一部成果物をお客様に提出する形式へ変換

## 活用例

巨大で複雑なシステムの情報  
を正確に理解し、継続的に活用

指示  
←  
→  
回答

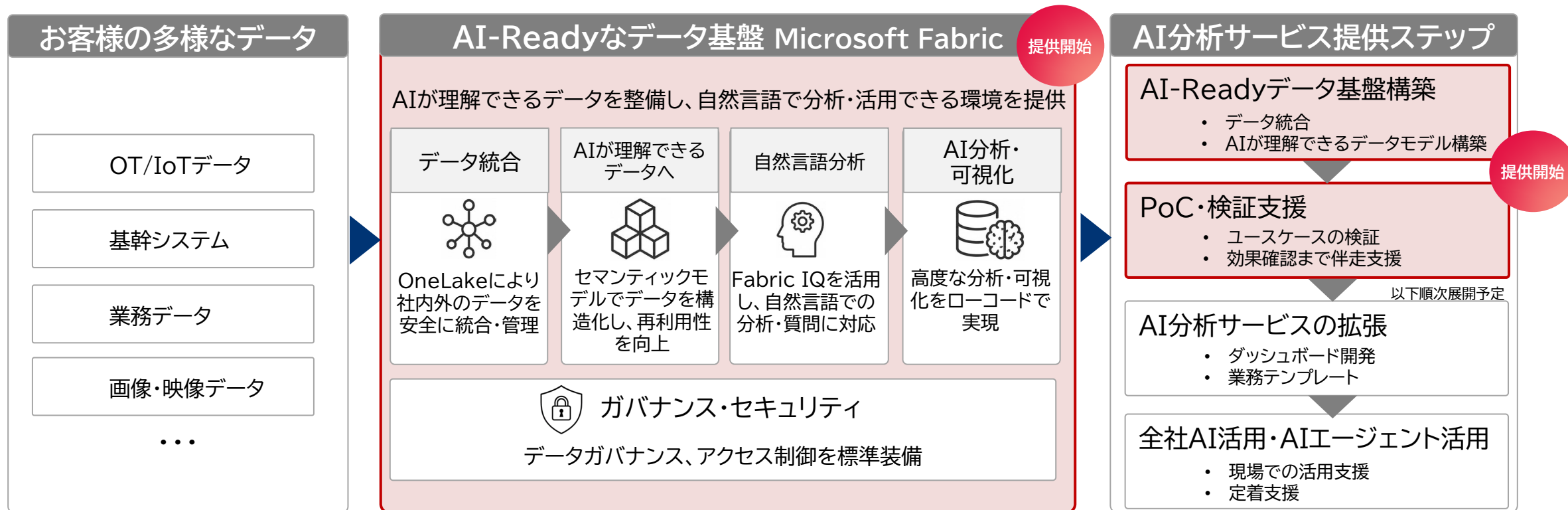
Q. 現行システム情報と新システム要件をもとに、  
新システム全体図を作成して

A. 現行の機能配置と連携先を整理し、新要件に応じた  
追加・変更を反映。受注・在庫・出荷の機能とデータ  
の流れを示す**新システム全体図案を作成**しました。

# AI-Readyなデータ基盤／AI分析サービスを提供開始

2026年7月公表  
再掲

AI Orchestration Platformを支えるAI-Readyな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

# 自ら変革し、その実践知で、お客様のAXを共創

## 自ら変革する – 社内のAI活用・実践 –

社内実績

全事業部門で  
AIエージェントが稼働

2,200エージェント超



### 業務のAIエージェント化



kintone、Microsoft 365などのSaaSデータへ  
AIを適用し、業務生産性を向上



### データ×AI活用の拡大

社内データをAI Readyにし、業務横断で活用



### エンジニア業務へのAI実装

- システム開発における、既存資産解析・仕様生成・要件可視化など上流工程からAIを適用し、開発の生産性を向上
- インフラ構築・移行における、提案からプロジェクト推進に適用、品質の平準化・属人化を解消



### 実践知の蓄積・資産化

社内での効果検証を通じて、  
再利用可能な仕組み・ノウハウとして蓄積



### AIガバナンス機能

利用統制、品質管理、監査・トレーサビリティなどの監視機能を実装

## お客様の変革を支援する – 提供・事業化 –



### CIT (Customer Innovation Team)

経理・財務領域でCITサービスを開始  
業務課題の分析から  
AI適用・実装まで支援



### AI駆動開発 / SIエージェント

上流工程向けSIエージェントをリリース  
11月から  
プロジェクトで利用開始



### AIOP (AI Orchestration Platform)

### AIエージェント基盤 サービス提供開始

導入事例



四国電力グループ 株式会社STNet様  
AIエージェント活用を支える基盤構築を支援

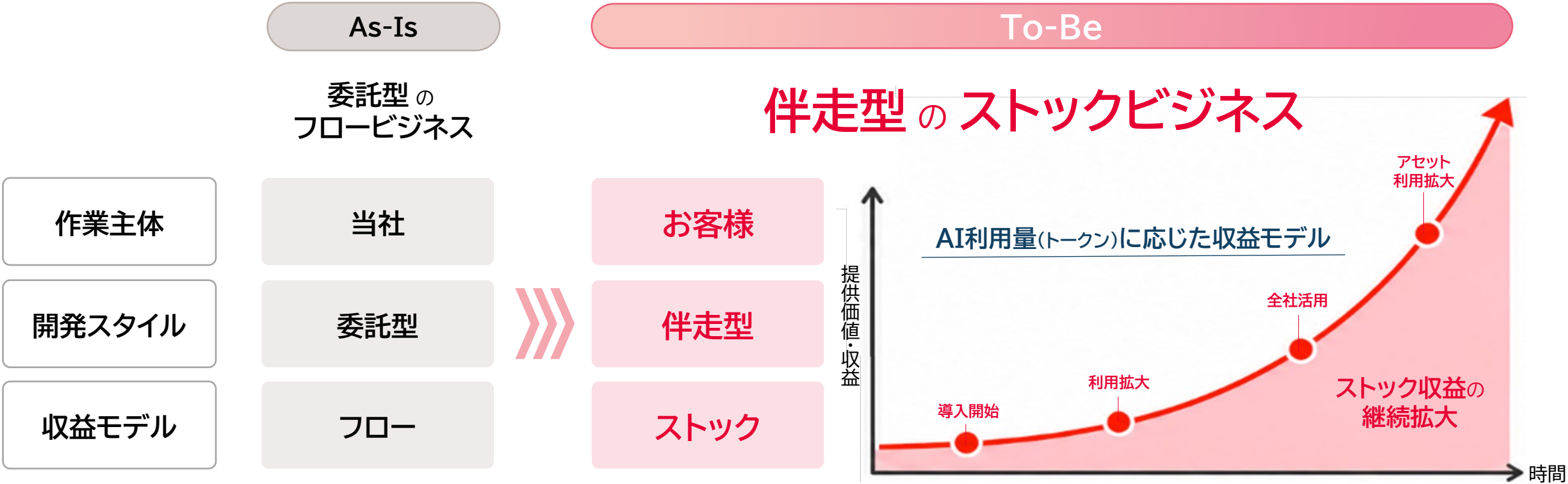
### データ分析基盤 サービス提供開始

導入事例

建設・作業用ツールの製造業大手  
OT/IoTデータ\*分析機能提供

\*OTデータ:工場設備や生産ライン等の制御・運用技術(Operational Technology)から得られる稼働・制御データ  
IoTデータ:各種センサーや機器をネットワークに接続し収集する、モノのインターネット(Internet of Things)由来のデータ

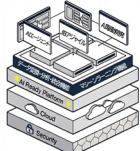
社内実装を通じて  
蓄積した知見を  
顧客提供へ活用



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

# AIサービスの価値提供モデル

AIOPをコアサービスに、CITによる伴走を通じて、お客様自身がAIを構築・活用・改善するモデルへ

AIでつくる / AIを使う / AIで改善



## 04 | 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

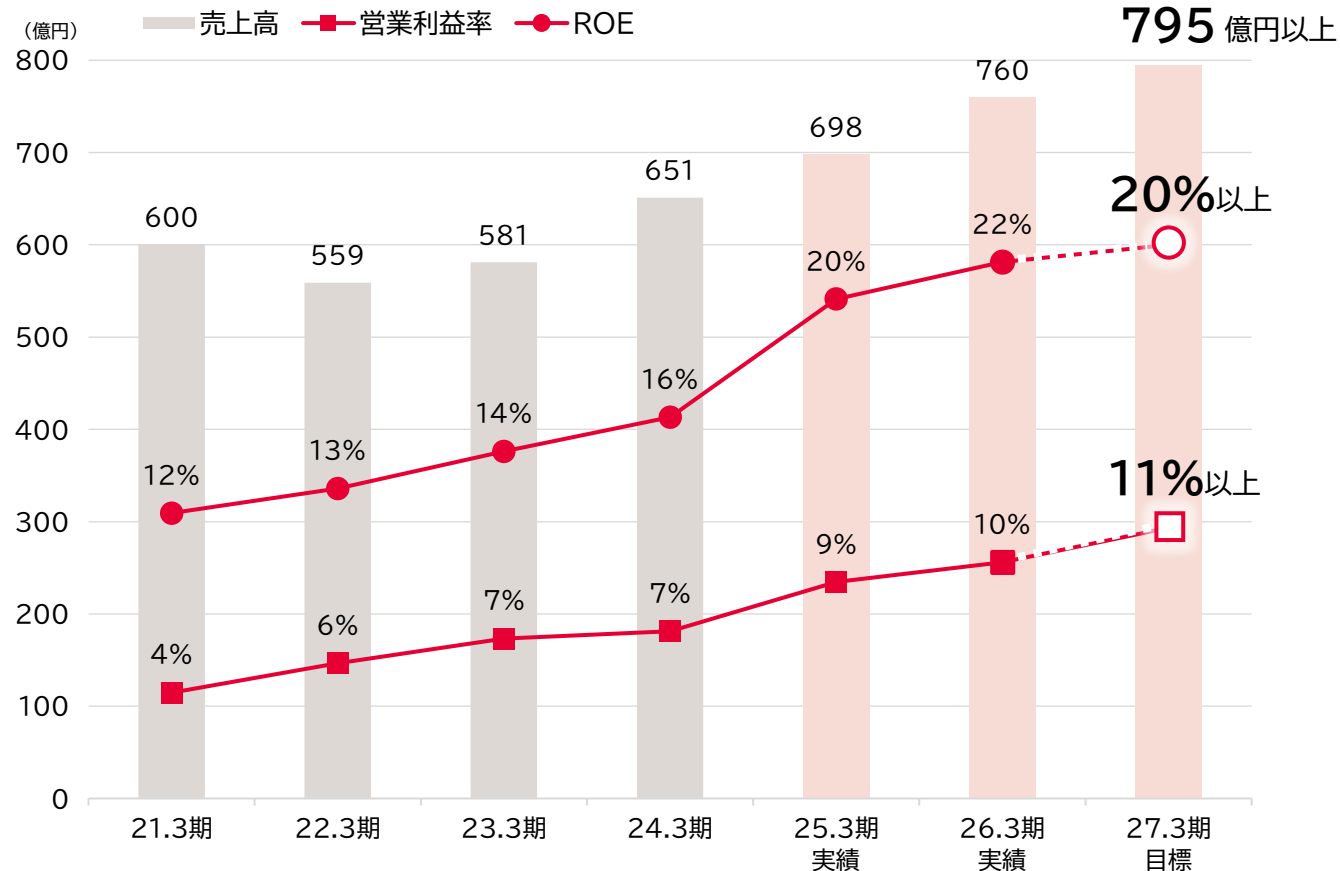
配当性向  
45%以上

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

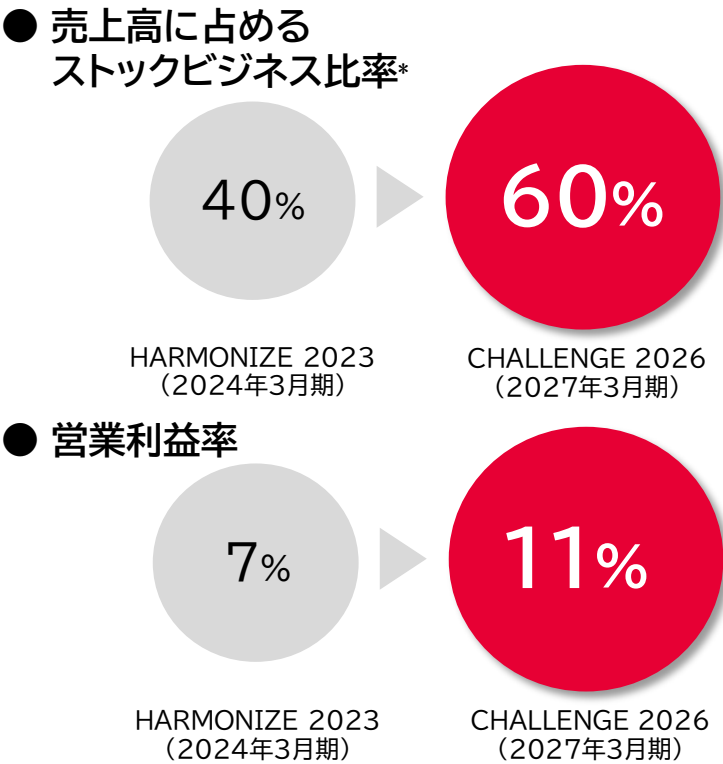
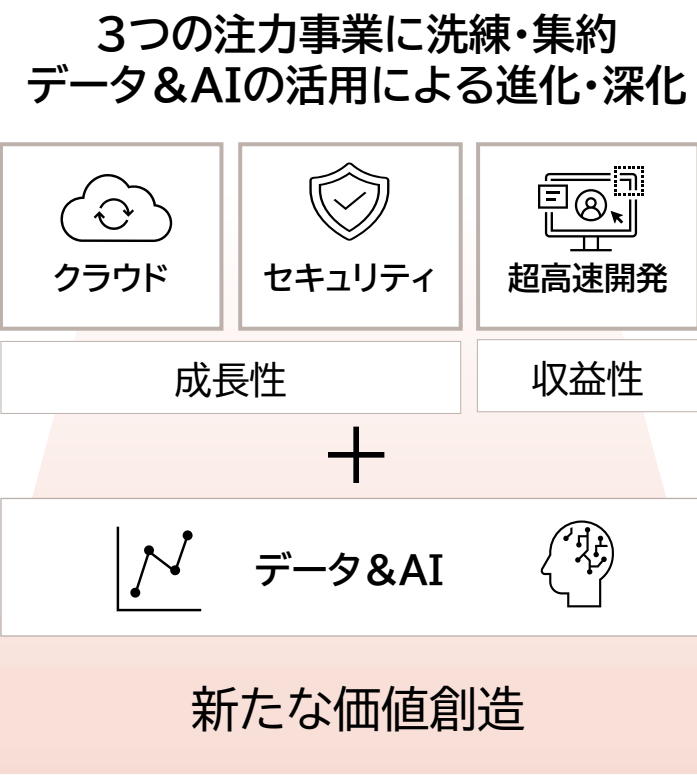
## CHALLENGE 2026



(※) 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<br>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<br>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

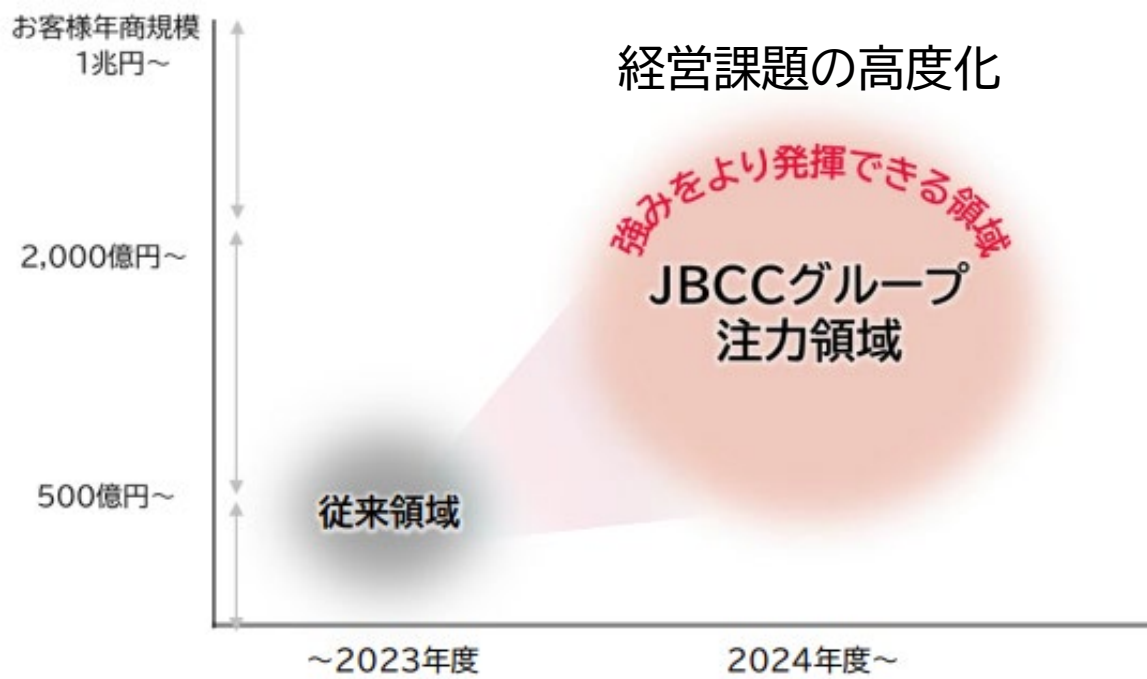
|                   |                  |
|-------------------|------------------|
| 社会に貢献する<br>人材の育成  | 高い品質と<br>技術力の強化  |
| 安心/安全な<br>企業体質の強化 | 環境に配慮した<br>社会の実現 |

\*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

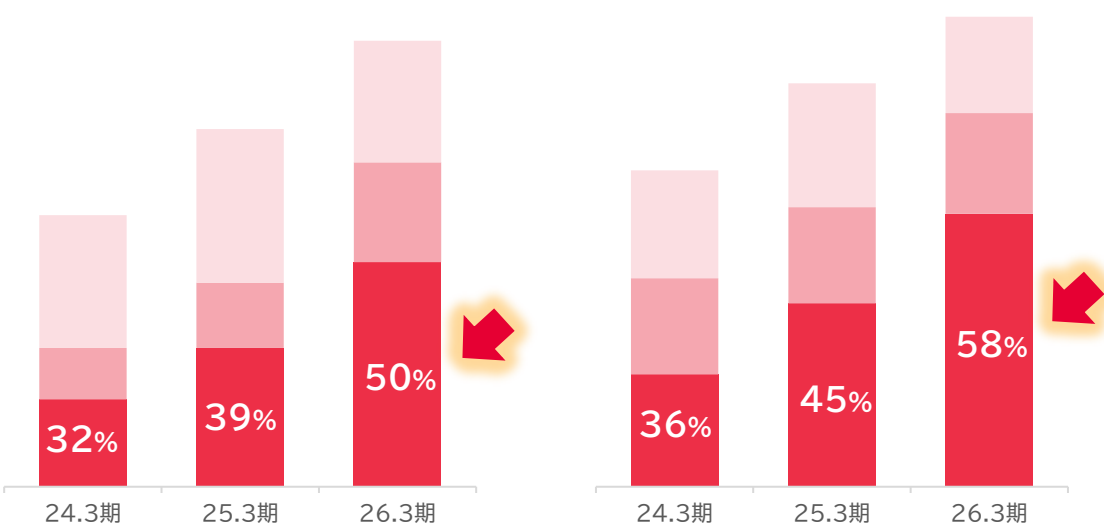
24.3期 ▶ 25.3期 ▶ 26.3期 で大型案件比率が継続して拡大

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

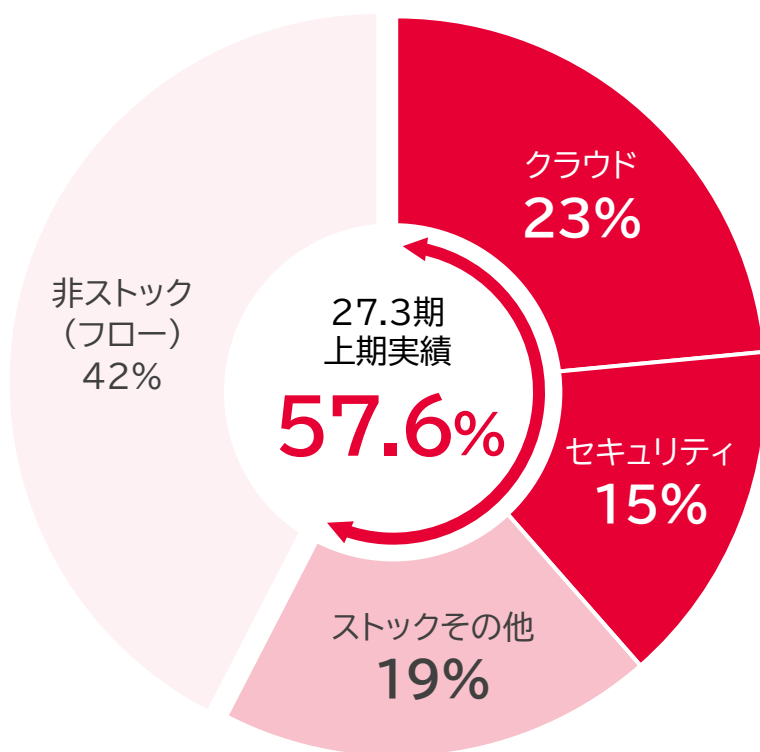
月額受注高 ■ 100万円以上 ■ 50~100万円 ■ 50万円未満



(※)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

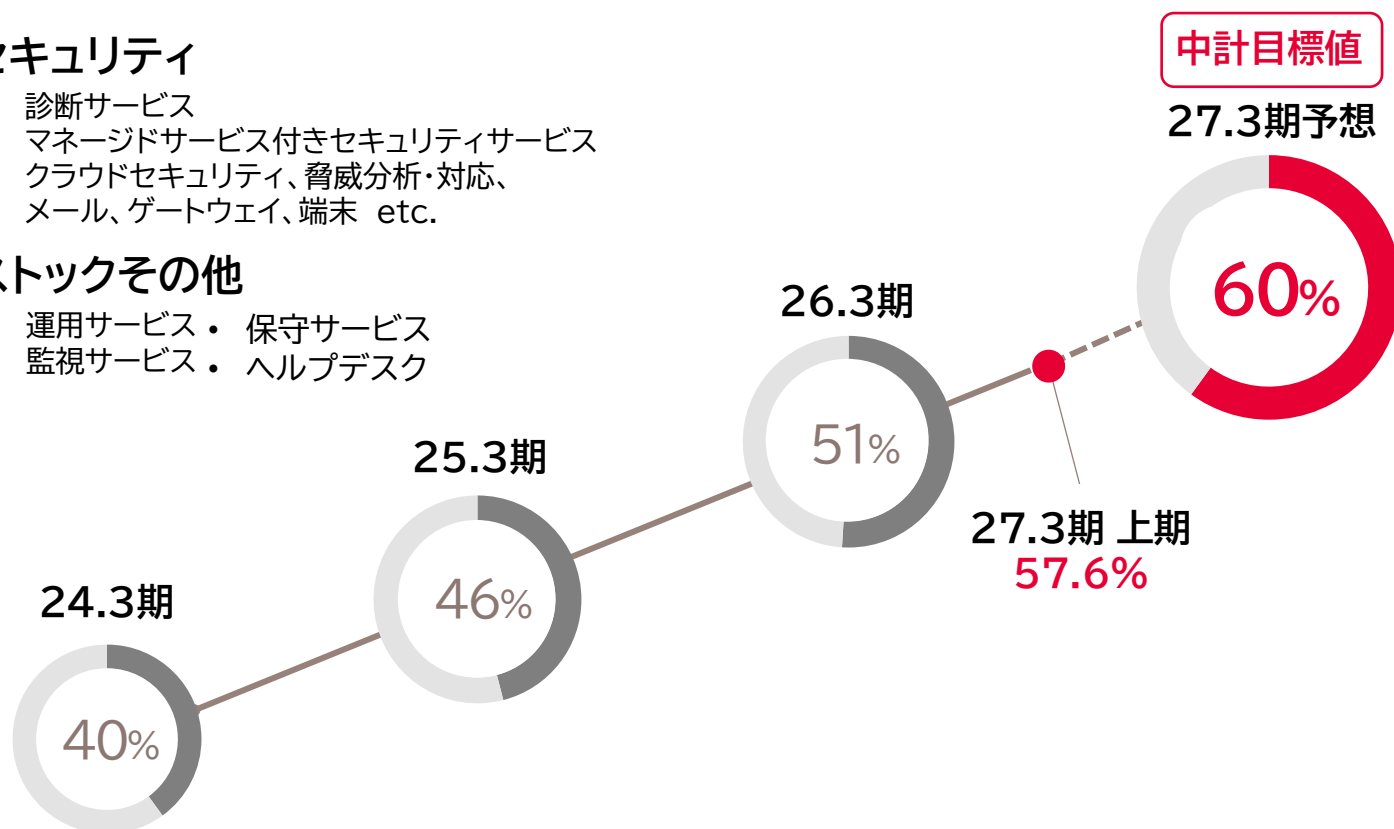
- ・ マネージドサービス付きクラウドサービス  
IaaS、SaaS、PaaS etc.

## ● 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 ・ 保守サービス
- ・ 監視サービス ・ 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
- 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

育成

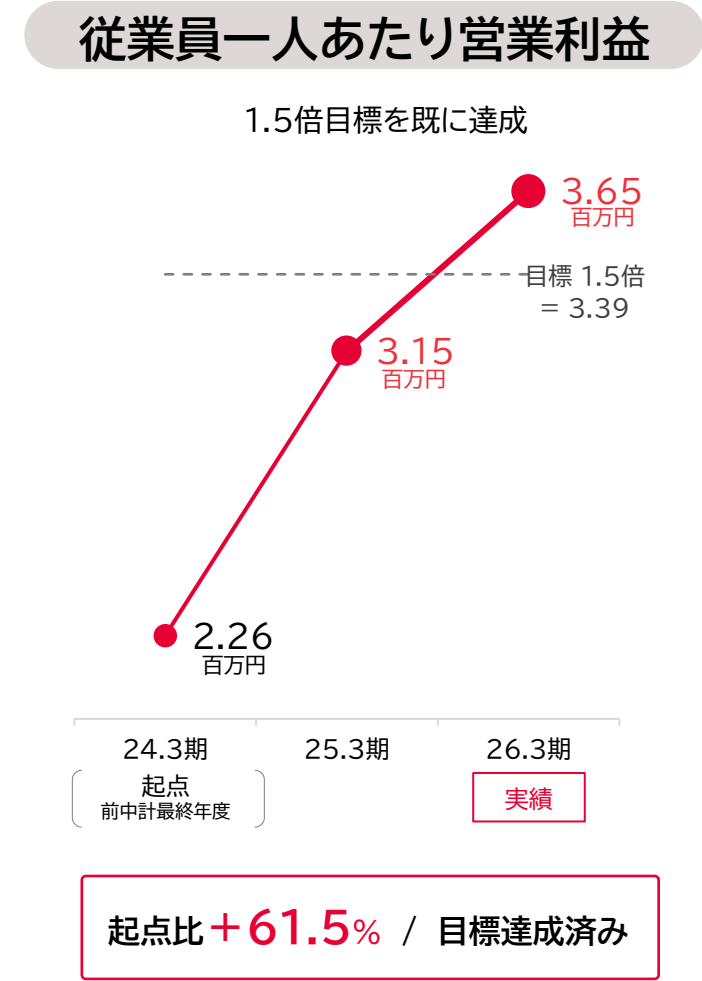
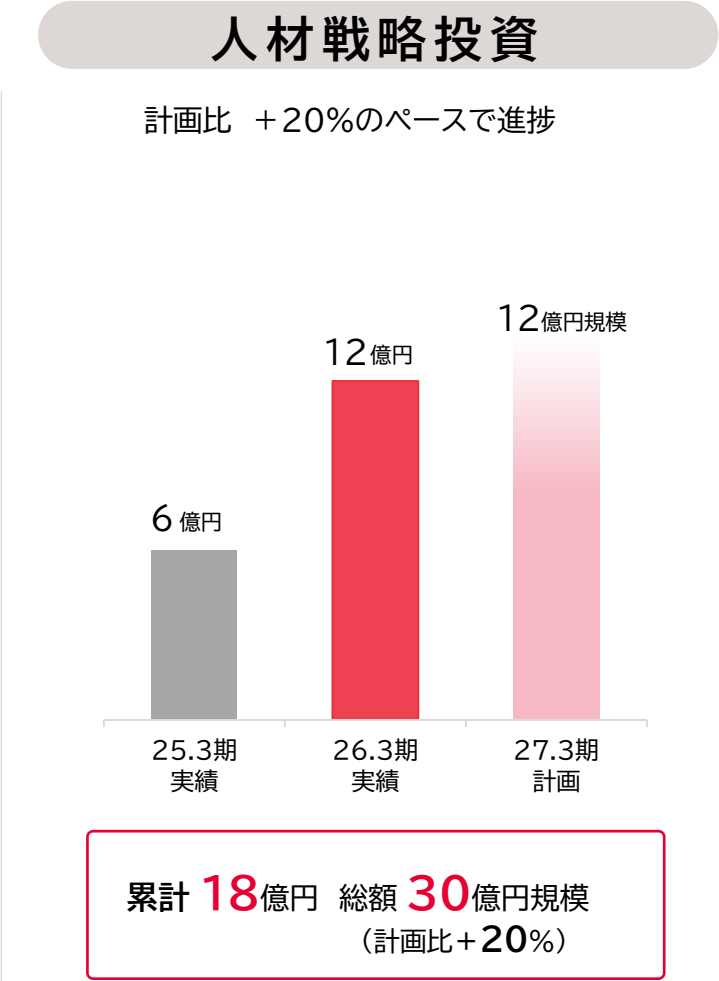
- 研修の新規実施：  
「個人キャリアビジョン」の明確化と価値創造型人材のバリューの醸成を可能とする各種プログラムの実行、および研修後のフォローアップの仕組みを構築

処遇制度

- eNPS：  
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



## 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10月  
一部改訂

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

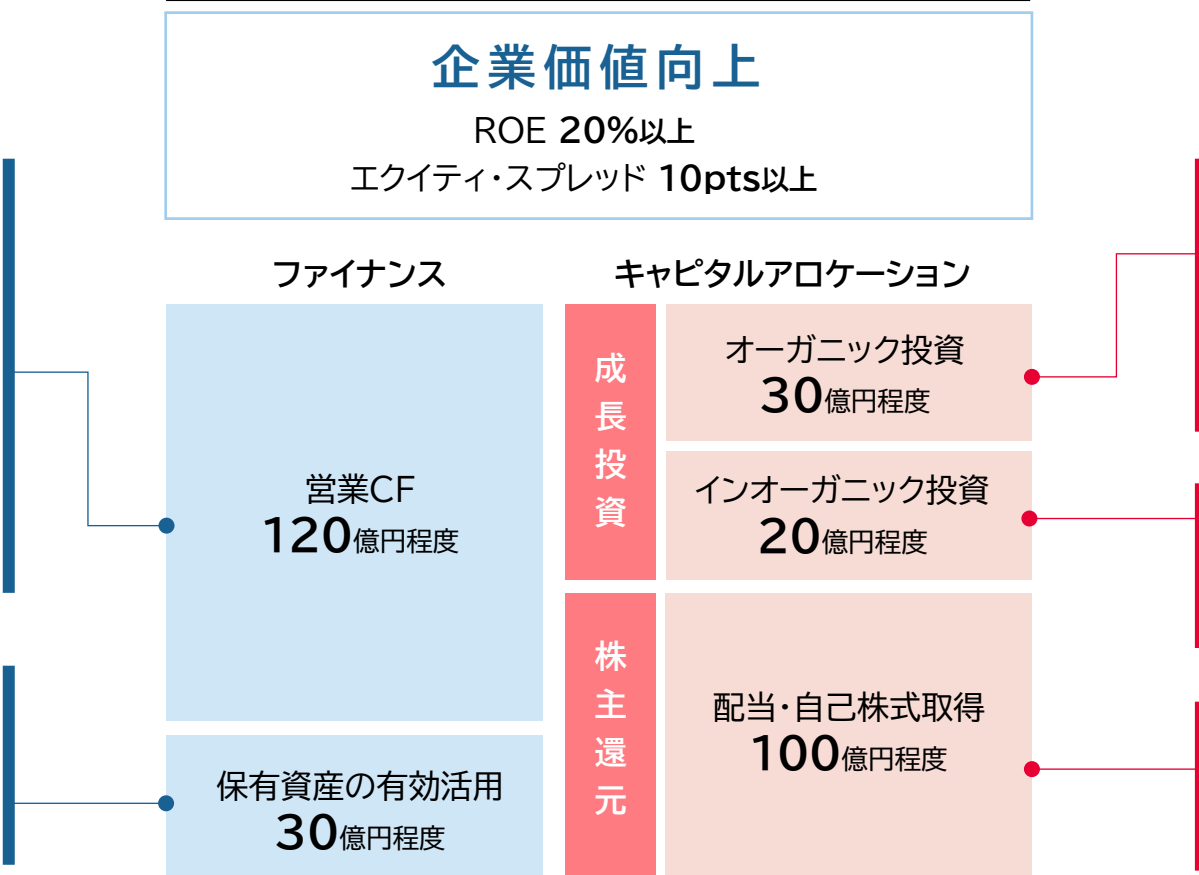
ROE 20%以上  
エクイティ・スプレッド 10pts以上

#### “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
- 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
- AIによる開発・運用の生産性向上

#### 保有資産の有効活用

- 手元資金流動性
- 政策保有株式の低減
- 土地資産の売却



#### オーガニック投資

- AI人材の育成・リスクリングを強化、人的資本への投資を継続
- 社内業務・開発プロセスへのAI適用等、IT／設備投資を継続

#### インオーガニック投資

- AI関連の資本提携・新規事業
- AI関連の研究開発

#### 株主還元

- 配当性向45%以上
- 機動的な自己株式取得

※2026年10月29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

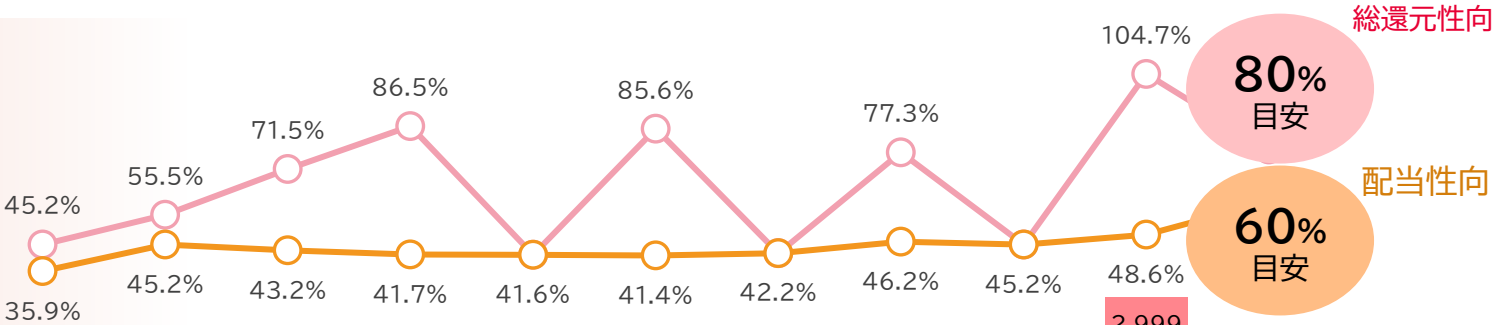
**45%以上**

## 05 | 株主還元

2026年7月31日開示

配当予想を公表値から10円増配

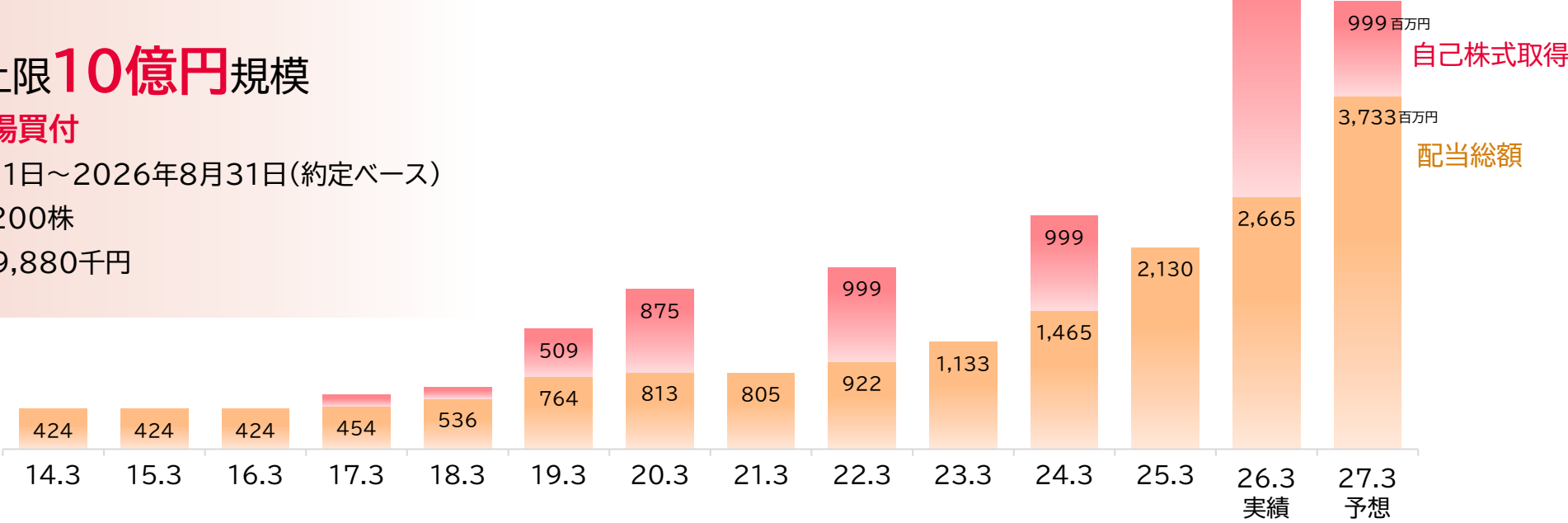
- 1株当たり配当金  
中間配当 25円→30円  
期末配当 25円→30円



計画通り実施完了

自己株式取得 上限10億円規模

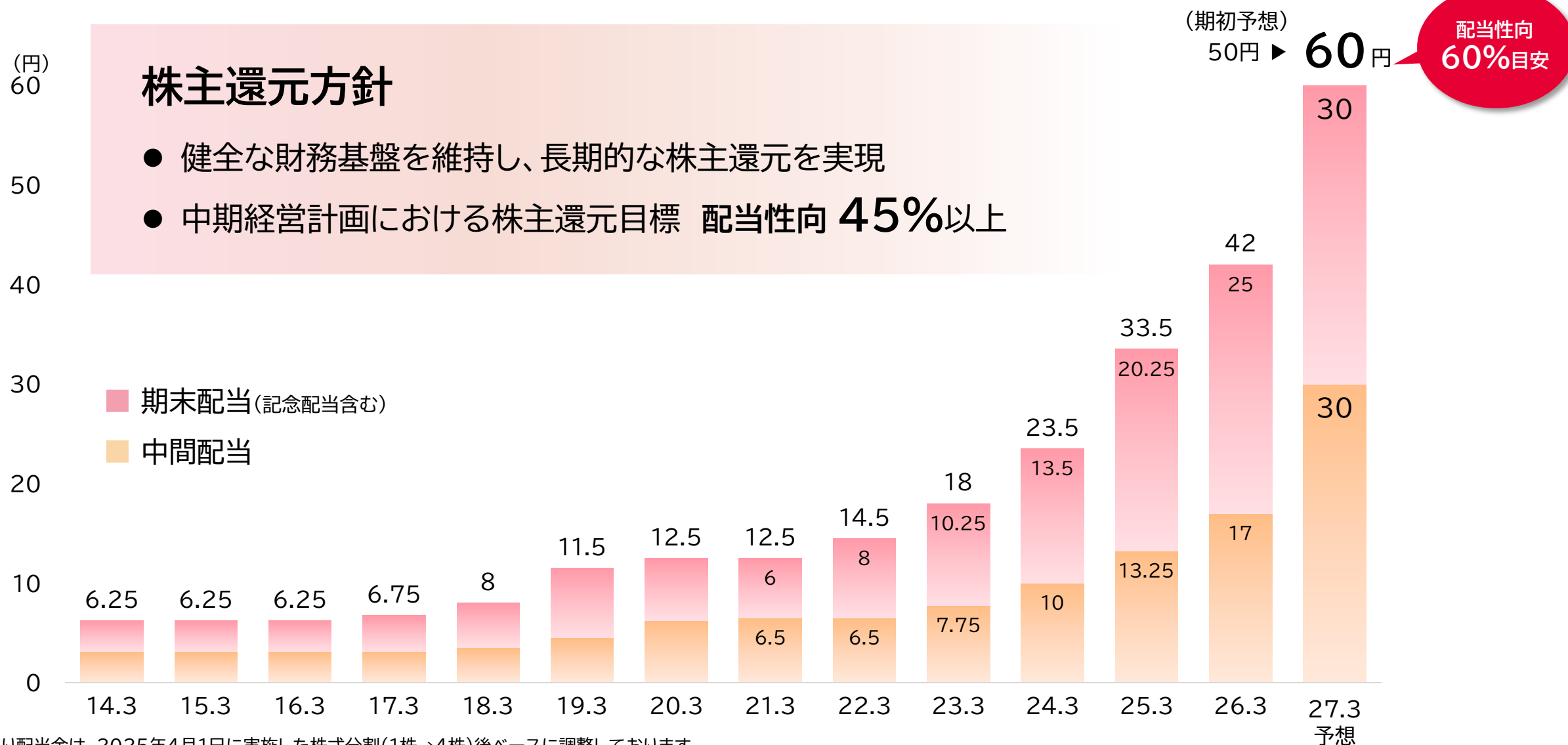
- 東京証券取引所における市場買付
- 取得実施期間: 2026年8月1日~2026年8月31日(約定ベース)
- 取得した株式の総数: 582,200株
- 株式の取得価額の総額: 999,880千円



※ 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、2026年7月31日公表の配当予想、ならびに2026年8月31日に取得を完了した自己株式の取得価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)

2026年7月公表  
再掲



※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。

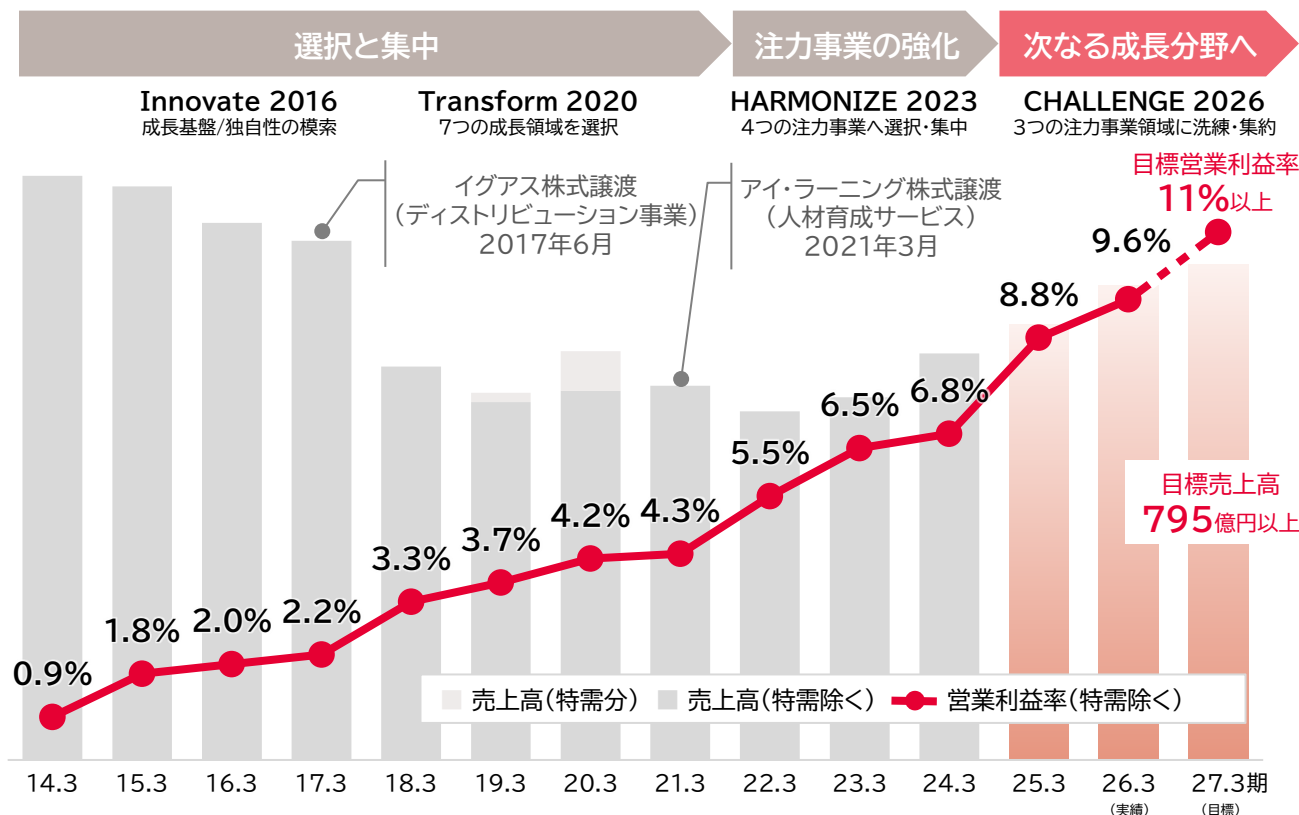
## 06 | Appendix

## 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 : 1,983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>



# 数字・キーワードで見るJBCCグループ

2026年5月公表  
再掲

(2026年3月期)

## 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%

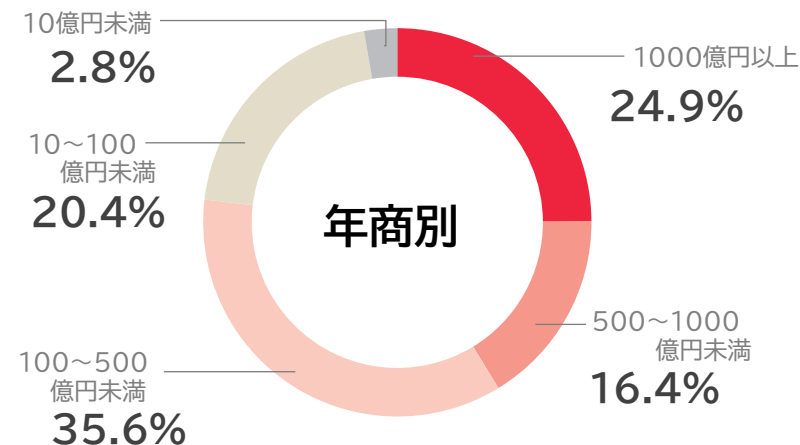
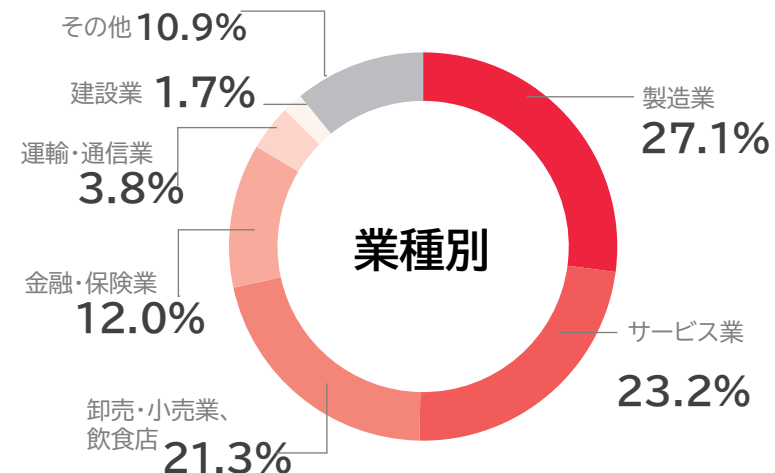
2025年冬のボーナス  
ランキング(日経新聞掲載)

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)



# 事業環境 お客様の課題と、ITサービスに求められる役割の変化

労働力人口の減少とIT人材不足が進む中、既存システムの老朽化・複雑化に伴う維持・運用や知識継承、刷新への対応が課題となっています。AIを悪用したサイバー攻撃や情報漏洩リスクへの対応とともに、急速に進歩するAI技術を業務に取り込み、成果につなげることも求められています。

一方、AIによる開発・運用の自動化は、ITサービスの提供のあり方にも変化をもたらしています。お客様の業務やシステムへの理解を基に、IT基盤の整備・刷新から安全なAI・データ活用、実装・運用まで、業務変革と成果創出を継続的に支える役割が一層重要になっています。

## /// 企業を取り巻く事業環境

AI活用の進展と開発主体の変化

既存システムの老朽化・複雑化と  
業務・知識継承の難しさ

サイバーリスクの拡大

労働力不足と生産性向上の必要性

## /// ITサービスに求められる役割の変化

### 01 クラウド・IT基盤

お客様の  
課題

AI活用やお客様自身によるアプリケーション開発が  
広がる中、それらを支えるIT基盤や運用体制の整備

求められる  
役割

#### お客様の開発と AIの業務活用を支える基盤を整える

お客様自身による開発やAIエージェントの業務活用が進む中、開発から実行・運用までを支えるクラウド基盤が求められています。既存システムのデータや機能も活用でき、業務量の変化に応じて安定して稼働する環境を整えることが重要になっています。

### 02 アプリケーション・基幹刷新

既存システムの老朽化・複雑化に伴う、業務や仕様の把握、知識継承の難しさ

#### 業務と既存システムへの理解を基に、 基幹刷新を支える

AIによるお客様自身の開発が広がる一方、複雑な基幹システムの刷新には、業務や既存システムへの深い理解が欠かせません。業務・仕様の把握と知識の継承を支え、業務に即した設計とシステムの刷新を進める役割が求められます。

### 03 セキュリティ・運用

AIを悪用したサイバー攻撃への対応と、AI利用の拡大に伴う情報漏洩などのリスク管理の強化

#### AIを活用した防御と、 AIの安全な利用を支える

AIを悪用した攻撃の高度化・高速化に対し、AIによる脅威の検知・分析や対処の自動化が求められます。また、AIの業務への組み込みが進む中、情報漏洩や不正操作を防ぐデータ・権限管理、AIの動作監視・統制を通じて、安全な利用と事業継続を支える役割が重要になっています。

### 04 AI・データ

AI活用の遅れによる競争力低下への懸念と、業務への導入やデータ整備の難しさ

#### AIが業務を自律的に遂行できる 仕組みを支える

AI活用が業務支援からAIエージェントによる業務の自律的な遂行へと広がる中、業務への理解を基に、データの整備やシステム間の連携、AIが適切な管理・統制の下で安全に稼働する環境を一体的に整える役割が求められます。

## /// 事業機会とリスクへの認識

### 事業機会

#### 既存システムの刷新とAI活用を支える需要の拡大

業務・システムの理解、データ整備、安全な実装・連携・運用を組み合わせた支援が求められています。お客様自身による開発の広がりが、継続的な支援の機会と捉えています。

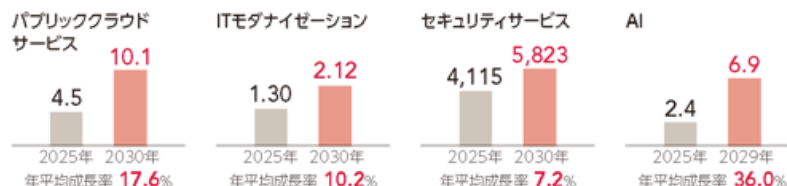
### 事業上のリスク

#### AIによる開発・運用の変化への対応

AIによる自動化やお客様の内製化は、従来のサービス需要や価格に影響する可能性があります。AIで生産性を高めるとともに、業務理解・設計、安全な実装・運用、継続的な改善への対応を強化していきます。

### ● IT関連市場の成長予測

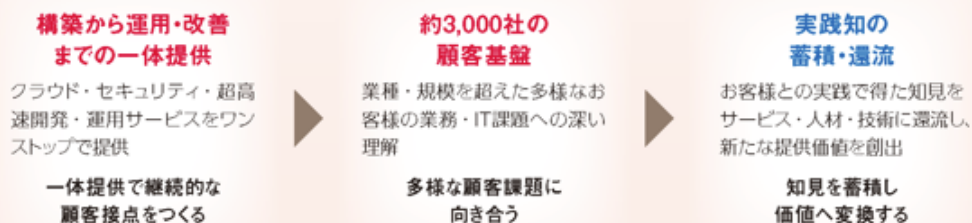
単位：兆円（セキュリティサービスのみ億円）



## 変化を先取りし、 実践知を価値へ変え続ける

自ら変革し、その実践知で、お客様の変革を共創する。

JBCCグループは、クラウド・セキュリティ・超高速開発・運用サービスを一体で提供し、中堅企業を中心に約3,000社のお客様のビジネスを継続的に支えています。自らの先行実践とお客様への実装・運用改善を通じて知見を蓄積・還流し、提供価値を進化させ続けることが、JBCCグループの競争優位性です。



● 実践を通じて培ってきた3つの強み

1

### 実践力

自ら試し、成果を顧客価値に変える  
お客様への提案と実装に生かす

2

### 顧客理解力

業務を深く理解し、  
実効性ある解決策をともに創る

3

### 実装・運用力

クラウド・セキュリティ・アプリから運用まで  
一体で提供し、定着・成果まで伴走する

OUR PROOF

変化を価値に変えてきた実績  
— 顧客の課題に応え、時代とともに進化 —

クラウド  
売上高CAGR **43%**  
(24.3期→26.3期)

セキュリティ  
売上高CAGR **34%**  
(24.3期→26.3期)

超高速開発  
導入実績 **500** 社超  
(26.3期末時点)

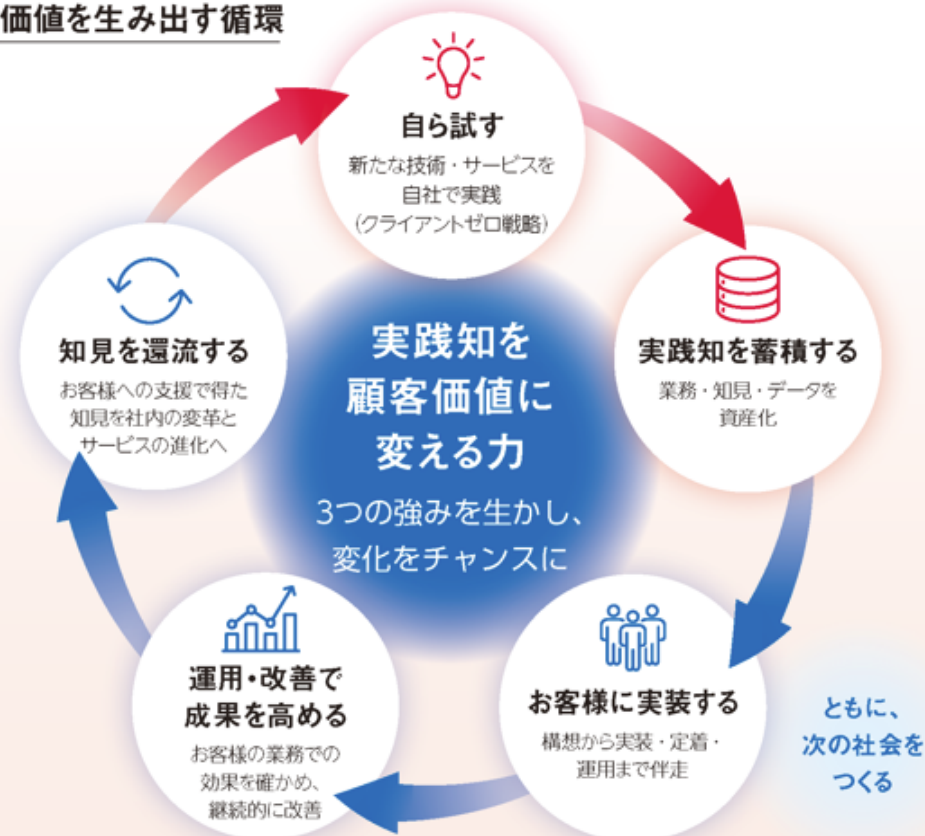
運用サービス  
ストック売上比率 **51%**  
(2025年3月期)

AI・データ活用  
人とAIの協働で  
新たな価値へ

テクノロジーの進化を、いち早くお客様の価値へ

そして、次の社会へ

実践知が  
価値を生み出す循環



## /// 特徴と強み

お客様の業務課題を踏まえ、クラウドサービスの選定を行い、マルチクラウド環境への最適な移行とインフラ投資の提案、クラウドの定着支援を通じて、企業のDX/AX（AIトランスフォーメーション）推進と運用効率の向上に貢献しています。導入検討から活用までを一貫して伴走することで、環境変化に対応した持続的な価値提供を実現します。

## 伴走支援を通じてクラウドの利活用を促進し、顧客のDX/AX推進を支援

- AI活用をはじめとした伴走支援を通じて、クラウドの利活用を促進
- AI活用支援や伴走支援サービスにより、クラウド導入効果の最大化と業務変革を支援
- 独自開発のソフトウェアを内包した伴走支援で顧客課題の解決力を向上

## 最適なクラウド活用を支える当社の提供価値

- 01 お客様の環境に最適なクラウドを選定      02 導入から初期設定まで活用できる状態へ構築      03 クラウドの定着と継続的な活用を支援

## 伴走支援付きクラウドサービス

## クラウドサービス

SaaS

|               |                |
|---------------|----------------|
| Microsoft 365 | Cybozu kintone |
| Box / Dropbox | OBC奉行          |

PaaS / IaaS  
(パブリッククラウド)

|                             |
|-----------------------------|
| Microsoft Azure             |
| Amazon Web Services (AWS)   |
| Google Cloud Platform (GCP) |

## 伴走支援サービス

PoC支援サービス  
導入前の検証から効果の確認まで一貫して支援

活用最大化のためのワークショップ  
お客様の課題に合わせ最適なクラウド活用を提案

JBソフトウェア(自社開発製品)  
クラウド活用を支える  
独自開発の製品を提供

## マルチクラウドでの最適化で、平均コスト30%を削減

- マルチクラウド環境に対応したクラウドインフラ基盤（IaaS）サービスを通じて、平均30%のコスト削減を実現
- ハードウェアや仮想化基盤の価格高騰を背景に、クラウド移行によるインフラ投資の最適化を支援
- クラウド移行後も、定期的にリソース使用状況をモニタリングし、適切にリソースの最適化を提案することで投資対効果を最大化

## インフラ基盤の最適化を実現する当社の提供価値

- 01 お客様の環境に最適なインフラ基盤を選定 (IaaS)      02 移行後の利用状況を見据えたIaaS環境設計・構築      03 状況に応じた最適化で安定した運用を実現

## 運用付きクラウドサービス

## IaaSサービス

Microsoft Azure

Amazon Web Services (AWS)

Google Cloud Platform (GCP)

その他のクラウド

## マネージドサービス

運用管理  
安定したクラウド運用を支援

コスト最適化  
リソースの見直しでコスト削減

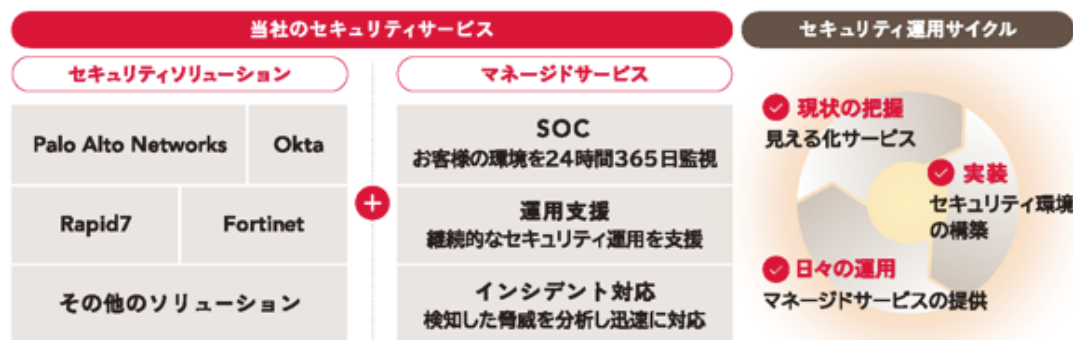
セキュリティ  
安心して利用できる環境を維持

## 豊富な導入・構築実績に基づく信頼性と提案力

- 2,900社へのクラウド導入支援・実績に裏付けられた高い信頼性
- 東京・名古屋の2拠点の運用管理センターによる24時間365日の安定した運用を提供
- 高い技術力と提案力が評価され、Microsoftやサイボウズなど主要パートナーからの多数の表彰実績

## /// 特徴と強み

お客様のセキュリティリスクや課題を可視化し、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しています。常時監視や一次対応を実施している自社SOC (Security Operation Center) 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・対応を行います。さらに、定期的にお客様にセキュリティ状況を報告するとともに、お客様の情報資産を守ります。



## インフラ全体の継続的な防御を運用付きマネージドサービスで支援

- オンプレミスからクラウドまでインフラ環境全体を対象に、マルウェア対策、アクセス制御、脅威分析・対応、監査・診断を包括的に提供
- 社内ショーケースで事前に検証し、有効性や運用性を確認したうえで、お客様の環境や課題に適したマネージドサービスとして提供
- エンドポイント、ネットワーク、クラウドなどに分散するセキュリティログを統合し、AIによる相関分析やアラートの優先順位付け、検知から対応までの自動化によって、脅威への迅速かつ的確な対応を実現

## リスク評価から運用・インシデント対応まで一元的に支援

- 各種フレームワークや業界ガイドラインなどの基準に基づき、リスクアセスメントを実施、他社導入の環境も含めたIT資産に潜むリスクを第三者の視点で網羅的に可視化

- 外部、内部環境のセキュリティ監査・診断を継続的に実施し、リスク評価と対策を提言

- インシデント対応、フォレンジック調査、復旧対応および再発防止策の提示まで窓口ひとつで対応



## 1,450社の実績、幅広い事業領域

- 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、金融、公共、医療など、幅広い事業領域のお客様を支援
- パロアルトネットワークス社より、中堅企業に対して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国内最優秀パートナーに2年連続で選出

## /// 特徴と強み

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するという、他社では実現が難しいシステム開発を行っています。

### 超高速開発とAI活用により短納期・高品質を実現

- 「JBアジャイル」とローコード開発ツールを組み合わせた超高速開発で短納期を実現
- 特化型AIエージェント群による調査・文書化・整合性チェックの自動化や、AIコーディングによる自動実装とテスト駆動の自動化で製造工数を極小化
- パッケージや従来のウォーターフォール型開発と比較して、より高い精度でお客様の要求を実現

### 要件定義を備えた独自の反復開発フレーム「JBアジャイル」

- 一般的なアジャイル開発では実施しない「要件定義」を起点に、5回の反復開発で**要望を深掘りし、お客様自身が気づいていない真の要件**まで顕在化
- 顕在化した要件をもとに、お客様の経営課題に直結する要求への確に適合し、価値を創出

### 大規模な基幹システムをアジャイル型で開発できるチーム編成

- 開発規模に応じた要員でピラミッド型開発チームを編成
- 反復開発においてお客様とのコミュニケーション責任者となる「セッションリーダー」を配置
- 大規模な基幹システム開発を成功に導くマネジメント力とリスクコントロール

## ● JBアジャイルの開発フレーム



### エンジニアチームがAIエージェント群を活用し開発

## PROJECT TEAM

専門スキルを持つエンジニアによる開発チーム



AIエージェント群

- 《 ソースコード
- 《 仕様書
- 《 データベース定義
- 《 会議議事録

PM

セッションリーダー

開発担当

セッションを推進し  
要望のずれを防ぐ

- 豊富な業務知識
- 高いコミュニケーション能力

## 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 2027年版  
(東洋経済新報社)  
2026年8月22日発行

掲載ページ

システム開発



図解！業界地図 2027年版  
(ビジネスリサーチ・ジャパン著／祥伝社)  
2026年7月24日発行

掲載ページ

ITサービス・コンサルティング

## お客様事例

**JBCC、災害時医療情報共有システムを横浜市医師会と共同開発、稼働開始**

2026年10月27日発表 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2898655/00.pdf>

## お客様事例

**北電情報システムサービス株式会社様、ATTAZoo+で磨き上げたkintoneアプリ体験**

2026年08月25日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/08/25/160000.html>

## AI

**JBCC、AI 駆動開発の推進体制を改編し「AI戦略統括」を新設**

2026年10月26日発表 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2898255/00.pdf>

## AI

**JBCCグループの計画管理チームによるAIへの取り組みの取材記事が掲載されました**

2026年09月18日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/09/18/110000.html>

## クラウド

**JBCC、AI およびセキュリティ領域のマイクロソフト上位パートナーに認定**

2026年08月24日発表 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2877048/00.pdf>

## クラウド

**JBCCのクラウドエンジニアが「Microsoft Top Partner Engineer Award」を2年連続で受賞**

2026年07月29日発表 <https://www.jbcc.co.jp/news/2026/07/29/8517.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日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/05/21/110000.html>

## セキュリティ

**社員や非人間ID(NHI)のセキュリティ態勢管理「Okta ISPM」を全社導入**

2026年09月15日発表 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2885009/00.pdf>

IR

## 統合報告書2026

2026年10月29日発表 [https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/ir material for fiscal ym5/215792/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/ir%20material%20for%20fiscal%20ym5/215792/00.pdf)

IR

## 日本証券アナリスト協会の「ディスクロージャー好事例」に掲載

2026年10月16日発表 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2896407/00.pdf>

IR

## 「ダイヤモンドZAi」2026年10月号(8月20日発売)、巻頭IRレポートでJBCCホールディングス紹介記事を掲載

2026年08月21日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/08/21/180000.html>

IR

## 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への継続選定に関するお知らせ

2026年08月20日発表 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2876388/00.pdf>

IR

## ラジオNIKKEI『おはようマーケット』で「JBCCホールディングスIR特集」を放送、業績や成長戦略を紹介

2026年08月03日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/08/03/113000.html>

IR

## 自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ

2026年09月01日発表 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2880704/00.pdf>

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。