

クラウドインテグレーション事業は25/9期に収益性改善の見込み 製販一体の新体制の下、顧客の課題解決に注力

サマリー

- ▼ 2025/9期では、日本ビジネスシステムズ(JBS)は営業利益が前年同期比24.1%増（営業利益率3.3%→3.8%）となる見通しを立てており、その主な要因はネクストスケープを含むクラウドインテグレーション事業の収益性改善による。これには、単価の是正や売上総利益率を押し下げていたネクストスケープにおけるプロジェクト遅延の是正、さらに人的資本や新本社等への先行投資の回収も寄与している。25/9期Q1は、連結売上高が前年同期比7.9%増、営業利益が同61.7%増、親会社株主に帰属する当期純利益が同96.9%増となった。利益面では、連結営業利益増加額の3分の2近くを占めるクラウドインテグレーション事業の収益性回復が大きく寄与し、Q1の売上総利益率は13.4%→15.2%と1.8pp上昇、販管費の売上高比率は8.8%→8.4%と0.4pp低下、営業利益率は4.5%→6.8%と2.3pp上昇と収益性が大幅に改善し、新年度の幕開けにふさわしい堅調な結果となった。
- ▼ 本レポートのTOPICSでは、JBSの法人向けクラウドセキュリティに関する2つの新たな取り組みを検証する。クラウドセキュリティはクラウドITシステム管理者にとっての最重要課題である。2024年10月31日、JBSとサイバーセキュリティ専門会社であるS&J株式会社は、国内で重大なセキュリティ事故が多数報告されている状況を受け、企業のセキュリティ対策を強化するために共同開発した「ランサムウェア対応支援サービス」のリリースを発表した。2024年10月2日、JBSは、ヴィーム・ソフトウェア株式会社との協業を強化し、サイバー攻撃を含むさまざまな障害から迅速に立ち直る力「データレジリエンス（データの回復力）」の高いデータ保護ソリューションを開発・提供することで、今日のハイブリッド・マルチクラウド環境においてもシームレスな統合バックアップソリューションのモデルを提供することを発表した。

JBS、法人向けクラウドセキュリティソリューションが重要課題の一つ



Q1 Follow-up



Focus Points:

独立系クラウドインテグレーター。マイクロソフトのクラウドサービスを中核として、顧客がDXの戦略目標を最大限に達成できるコンサルティングとITサービスを提供している。

主要指標

株価(3/6)	1,019
昨年初来高値(24/1/4)	1,675
昨年初来安値(24/8/5)	776
10年間高値(22/11/16)	2,115
10年間安値(24/8/5)	776
発行済株式数(百万株)	48.366
時価総額(十億円)	49.285
EV(十億円)	58.797
自己資本比率(12/31)	38.4%
25/9 PER(会予)	12.6x
25/9 EV/EBITDA(会予)	8.6x
24/9 ROE(実績)	6.7%
24/9 PBR(実績)	1.98x
25/9 DY(会予)	3.43%

6ヶ月株価日足



アナリスト

クリス・シュライバー CFA
research@sessapartners.co.jp



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレマーをご覧ください。

クラウドインテグレーション事業、Q1のセグメント利益は前年同期比64%増 — 25/9期Q1連結営業利益は62%増、当期純利益97%増

決算サマリー

▼ JBSは、2025年2月13日の引け後に2025/9期Q1連結決算を発表した。主な実績は、売上高が前年同期比7.9%増の27,920百万円、営業利益が同61.7%増の1,902百万円、経常利益が同69.2%増の1,949百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期利益）は同96.9%増の1,339百万円となった。下表に示すとおり、収益性は大幅に改善した。Q1の売上総利益率は13.4%→15.2%と1.8pp上昇、販管費の売上高比率は8.8%→8.4%と0.4pp低下、営業利益率は4.5%→6.8%と2.3pp上昇したが、これはクラウドインテグレーション事業の収益性回復によるところが大きい。連結営業利益の増加額726百万円のうち、消去・全社調整前利益は452百万円（同62.3%）だった。

▼ クラウドインテグレーション事業の売上高は前年同期比14.5%増の6,474百万円、セグメント利益は同64.3%増の1,155百万円となった。セグメント利益率（消去・全社調整前）は12.4%から17.8%へと5.4pp上昇した。主な要因は、1) 製販一体の体制を通じて顧客深耕が進み、顧客1社当たりの売上が拡大したこと、2) 前期から開発スケジュールに変更があった案件の収益性が改善したこと、3) 子会社のネクストスケープで新規案件が順調に増加したことである。ライセンス&プロダクツ事業では、顧客のタイミングによりマイクロソフトライセンス販売の売上が減少したものの、物販における大口案件が寄与し、セグメント利益率は大幅に改善した。

JBS 25/9期Q1 連結決算サマリー

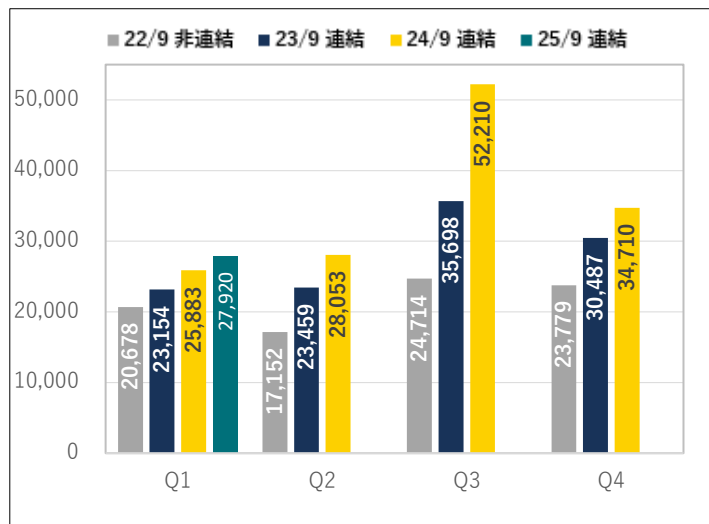
百万円、%	FY24/9	FY24/9	FY24/9	FY24/9	FY25/9	FY25/9	FY25/9	FY25/9	FY22/9	FY23/9	FY24/9	FY25/9
[J-GAAP]	Q1 実績	Q2 実績	Q3 実績	Q4 実績	Q1 実績	Q2 実績	Q3 実績	Q4 実績	単体実績	実績	実績	期初会予
売上高	25,883	28,054	52,210	34,711	27,920				86,325	112,800	140,858	150,000
YoY	11.8	19.6	46.3	13.9	7.9				15.2	30.7	24.9	6.5
●クラウドインテグレーション	5,653	5,980	5,541	6,419	6,474				18,344	23,015	23,593	26,000
YoY	15.7	0.9	-4.3	0.2	14.5				8.2	25.5	2.5	10.2
●クラウドサービス	4,395	4,641	4,746	5,140	5,194				13,371	15,389	18,922	21,500
YoY	19.5	16.4	26.3	29.7	18.2				24.4	15.1	23.0	13.6
●ライセンス&プロダクツ	15,832	17,429	41,920	23,149	16,248				54,593	74,381	98,330	102,500
YoY	8.6	28.7	60.3	15.1	2.6				15.6	36.2	32.2	4.2
売上総利益	3,466	3,601	3,718	3,782	4,247				10,877	13,077	14,567	16,700
売上総利益率(%)	13.4%	12.8%	7.1%	10.9%	15.2%				12.6%	11.6%	10.3%	11.1%
販管費	2,289	2,271	2,781	2,633	2,345				6,825	8,884	9,974	11,000
売上高比率(%)	8.8%	8.1%	5.3%	7.6%	8.4%				7.9%	7.9%	7.1%	7.3%
営業利益	1,176	1,331	936	1,150	1,902				4,052	4,192	4,593	5,700
YoY	4.3	22.8	100.0	-24.0	61.7				78.3	3.5	9.6	24.1
営業利益率(%)	4.5%	4.7%	1.8%	3.3%	6.8%				4.7%	3.7%	3.3%	3.8%
セグメント利益*												
●クラウドインテグレーション	703	901	465	916	1,155				2,800	3,537	2,985	3,700
消去前営業利益率(%)	12.4%	15.1%	8.4%	14.3%	17.8%				15.3%	15.4%	12.7%	14.2%
●クラウドサービス	665	831	592	766	826				1,781	1,983	2,854	2,900
消去前営業利益率(%)	15.1%	17.9%	12.5%	14.9%	15.9%				13.3%	12.9%	15.1%	13.5%
●ライセンス&プロダクツ	582	401	972	462	708				1,835	2,045	2,417	2,800
消去前営業利益率(%)	3.7%	2.3%	2.3%	2.0%	4.4%				3.4%	2.7%	2.5%	2.7%
経常利益	1,152	1,318	998	1,119	1,949				4,252	4,349	4,587	5,500
当期利益	680	-310	133	1,011	1,339				2,647	3,350	1,514	3,700

出所：同社IR決算説明会資料および決算短信よりSIR作成。注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

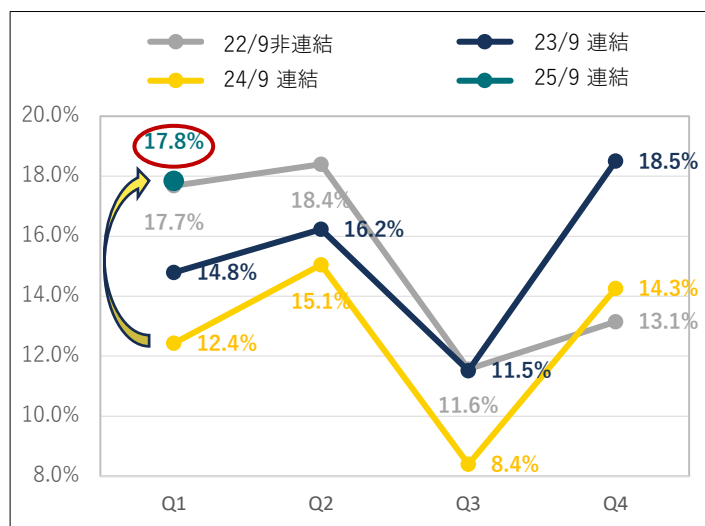
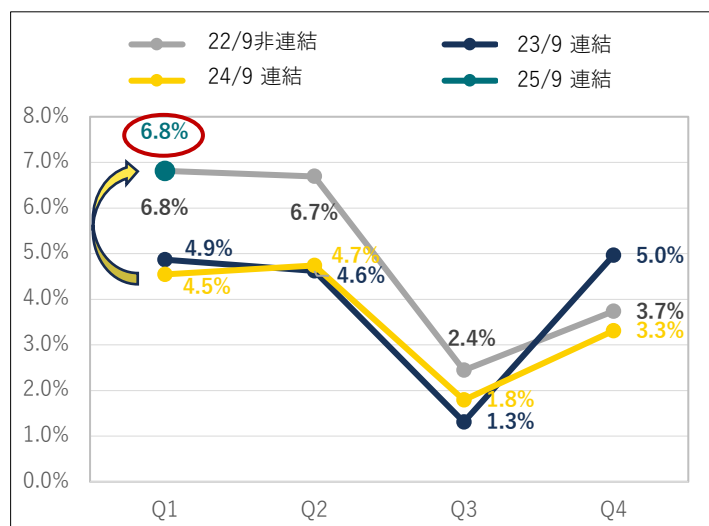
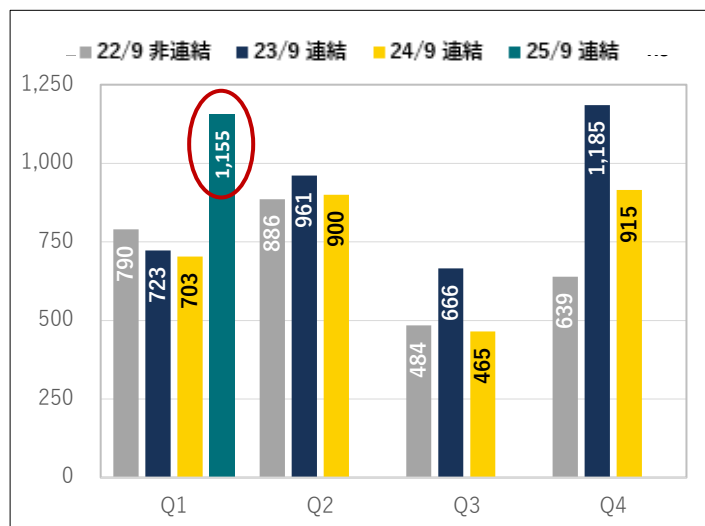
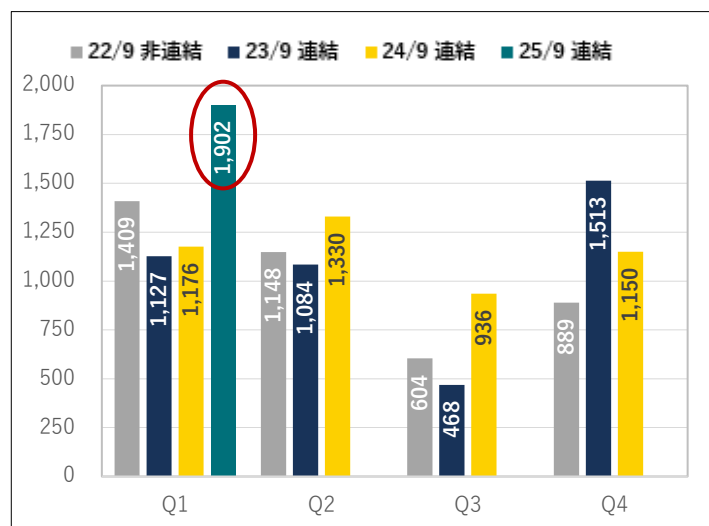
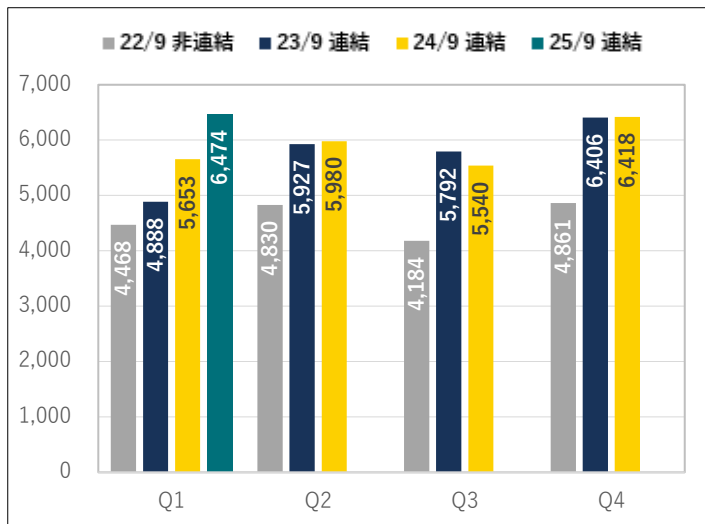


グループおよびクラウドインテグレーション事業の四半期業績推移

JBS 連結業績 売上高、営業利益、営業利益率

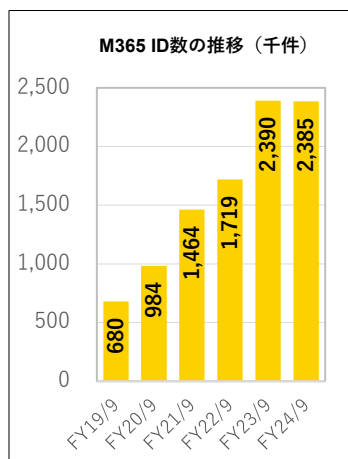


クラウドインテグレーション事業 売上高、消去・全社調整前利益



出所：同社IR決算説明会資料よりSIR作成。

単位：売上高/営業利益/消去・全社調整前セグメント利益：百万円、営業利益率/消去・全社調整前セグメント利益率：%



今後の成長に向けた主な取り組み

- ▼ 直近数年で好調だったM365や情報系インフラのクラウドシフトが落ち着き（23頁左下グラフ参照）、JBSでは顕在化した足元需要へ対応するため、代替領域での拡大が必要になっている。同時に、**製販一体（2024年4月導入）による3事業の横断的な顧客開拓の強化、製品ありきではなく顧客の課題解決のための包括提案の強化、AIやグローバル対応、セキュリティといったトレンド需要への対応も進めていく方針である。**
- ▼ **(1) AI：**Copilot関連サービスのナレッジを活用に加え、25/9期にはData & AI事業本部を立ち上げ、サイロ化データの統合とデータ利活用の促進を図る。左下図にあるように、JBSはシステムインテグレーション業界でいち早くマイクロソフト社のCopilotを全社に導入した。その導入過程で蓄積したナレッジを活用し、顧客のCopilot利活用を促進し、効果検証の悩みを解決するサービスを順次提供している。その成長性は今後も一層高まると期待されている。右下図はData & AI事業本部の発足による、情報共有と提携先拡大に向けた組織的な取り組みの概要である。
- ▼ **(2) グローバル対応：**アジア太平洋地域及び米国における日系企業向けの24時間/365日のヘルプデスクや現地CIの対応といった現地での包括的なITサポートを提供するとともに、Crayonとの業務提携を通じたサービスを提供する。JBSでは、アセスメントから購入・構築（クラウドインテグレーション）、運用（各種ライセンスの海外利用分等の社内業務処理支援）、さらに24時間/365日対応のグローバルヘルプデスクサービスを含む、クラウド活用における現地ITサービスの包括支援を拡大している。JBSが現地拠点を持たない地域での対応は、Crayonのグローバルネットワークを活用していく。
- ▼ **(3) セキュリティ：**MS Cloudのセキュリティサービスを拡充し、パートナー連携により適用範囲の拡充に取り組む。JBSの顧客企業にとってセキュリティ問題の解決は引き続き最重要課題である。JBSでは、「可視化（準備/検討）」、「対策（検証・導入）」、「運用（検知・対応）」の総合的なPDCA対策プロセスで対応し、MS Cloudの強みを活かしたセキュリティサービスの拡充を図っている。また、パートナーとの連携を強化することで適用範囲の拡充することに取り組んでいる。

今後の成長に向けた取り組み ③ セキュリティ



出所：24/9期 IR 決算説明会資料より抜粋



クラウドセキュリティの 新たな取り組み (2024年10月発表)

「ランサムウェア対応支援サービス」は、2023年10月にリリースした「JBS SOC」以来、2つ目となるJBSとS&Jの協業サービスである。S&Jの高度な脅威分析力やセキュリティ事故対応力と、JBSのマイクロソフトを中心としたクラウド事業におけるセキュリティの知見を融合させたものだ。

激増するランサムウェア・サイバー攻撃に対する新たなソリューション JBS×S&J、「ランサムウェア対応支援サービス」をリリース ～事前準備支援・診断・監視の3つの柱で提供～

- ▼ 2024年10月31日付のプレスリリースにおいて、JBSとサイバーセキュリティ専門会社であるS&J株式会社は、国内で重大なセキュリティ事故が多数報告されていることを受け、企業のセキュリティ対策を強化するために共同開発した「ランサムウェア対応支援サービス」のリリースを発表した。ランサムウェア攻撃に対し、セキュリティ対策プロセスに沿って対策を取ることを重視した「事前の準備」、「診断による可視化」、「セキュリティ監視」の3つのメニューを提供する。
- ▼ 「ランサムウェア事前準備支援」では、インシデントの疑似体験を通じて組織としての対応フローを明確にし、共通認識を徹底させる。組織が適切な準備を行うことで、事故発生時の対応の精度と有効性が高まる。「ランサムウェア診断」による可視化では、重要システムにおける脆弱な設定および運用状況を洗い出し、攻撃を受けにくい状態にする。可視化によってシステム運用の是正につながる。「ランサムウェア監視」の運用では、ランサムウェアの不審な挙動を監視・検知し、早期かつ適切な初動対応を行う。脅威を運用で適切に検知できれば、事故を未然に防ぐことができる。
- ▼ 企業の実情を見ると、セキュリティ対策に対する意識の低さやセキュリティ人材の不足から、ランサムウェアの最新動向や攻撃手法を正確に把握することが難しく、適切な対処を講じることが難しいという課題を抱えている。2024年7月3日付の日本経済新聞の記事によると、「ランサムウェア攻撃『劇場型』拡大～平均被害額1.5倍に」とある。被害による復旧費用や逸失利益の総額は世界平均で273万ドル（約4億4千万円）となり、2023年の調査から1.5倍に急拡大した。このような状況下、重要なニーズに応えるソリューションとして「ランサムウェア対応支援サービス」がリリースされた。

専門ベンダーとの提携によるニーズの高いセキュリティ領域に対するソリューション強化を推進



出所：25/9期Q1 IR 決算説明会資料より抜粋



クラウド時代に求められるデータ保護

JBS と Veeam、障害からの回復力が高いデータ保護ソリューションの提供に向け協業強化

- ▼ 2024年10月2日、JBSは Veeam Softwareの日本法人であるヴィーム・ソフトウェア株式会社（以下「Veeam」）との協業を強化し、サイバー攻撃などのさまざまな障害から迅速に立ち直る力「データレジリエンス（データの回復力）」の高いデータ保護ソリューションを開発・提供することを発表した。VeeamはInsight Partnersの傘下であり、米国に本社を置く非公開のIT企業で、仮想、クラウドネイティブ、SaaS、Kubernetes、物理ワークロードなどの環境に対応したバックアップやディザスタリカバリ、最新のデータ保護のためのソフトウェアを開発している。1つの企業でも多様なクラウド環境を持つことが当たり前になり、それらのデータをいかに保護するかが重要な課題となっている。今回のVeeamとJBSの協業により、両パートナーはハイブリッド・マルチクラウド時代における理想的なデータ保護モデルを打ち出し、企業のビジネス継続を支援する。
- ▼ 従来は社内システムのバックアップでデータを守ることができたが、クラウドでのデータ管理は難しく、さまざまなシステムが混在するハイブリッド・マルチクラウド環境では、データやデータ管理のサイロ化が生じ、それぞれの環境でどのように適切な対策を講じるかに頭を悩ませている企業も多い。そのような状況下で、サイバー攻撃は巧妙化かつ高度化しており、セキュリティリスクは常にそばにある状態だ。サイバー攻撃に備えたデータ保護対策に加え、被害に遭った際に安全かつスピーディにデータを復元できるバックアップ環境が求められている。
- ▼ このような課題に対し、Veeamのソリューションは、ハイブリッド・マルチクラウド環境であってもシームレスな統合バックアップを可能にするものだ。また、データレジリエンスにも強みがあり、バックアップから復元する際に対象データの被害状況を確認して安全にデータを戻すことができる。Veeamはデータ保護とランサムウェアからのリカバリソリューションの市場シェアでNo.1の企業であり、Gartnerのマジック・クアドラント（市場調査レポート）でも「バックアップ/リカバリソリューション部門」で8年連続リーダーに選出されている。
- ▼ マルチクラウドインテグレーターである JBS は、Veeam とともに複雑なハイブリッド・マルチクラウド環境におけるデータ保護ソリューションを打ち出すことで、日本企業のビジネス継続に大きな貢献ができると期待している。特に、「Microsoft Azure」や「Microsoft 365」などのマイクロソフトソリューションのデータ保護に関しては、JBS の知見と専門技術を活かした支援を早急に進めたいと考えており、日本マイクロソフト株式会社の協力も得ながらソリューションリリースの準備を進めている。



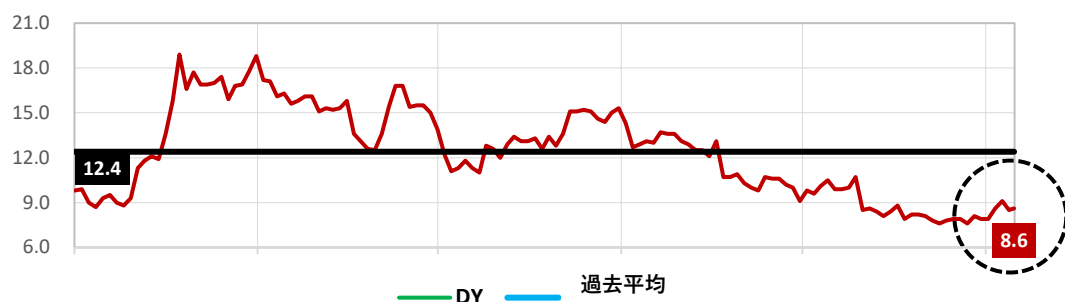
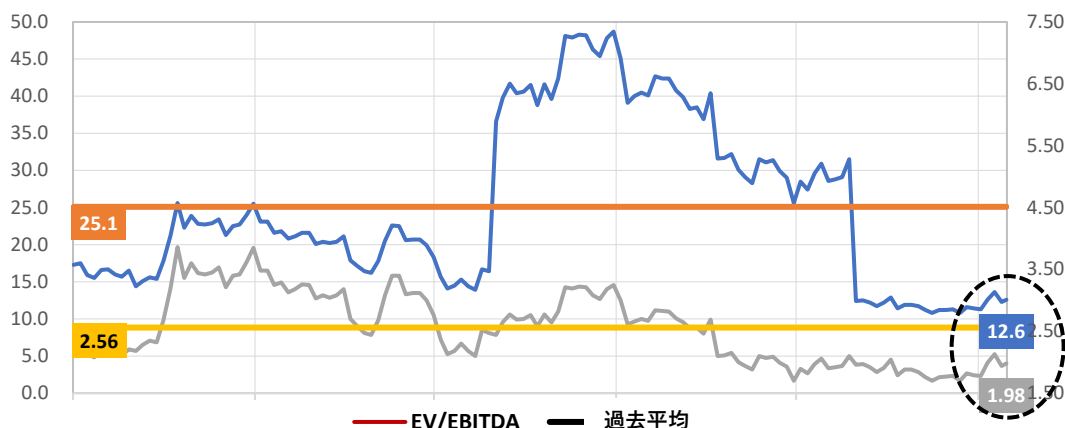
実績とバリュエーション SESSA スマートチャート

- 現在のPERは12.6倍で過去平均を50%下回って取引されており、PBRは1.98倍で過去平均を23%下回っている。
- EV/EBITDAは8.6倍で過去平均を31%下回って取引されている。配当利回りは3.43%と、過去平均より68%高い水準となっている。類似企業の成長株であるサーバーワークス(4434)、テラスカイ(3915)はいまだ無配である。
- 株価は、クラウドインテグレーション事業の収益性回復を確認した好調なQ1の決算を受けて、株価は上場来安値から反発した。
- すべての市場予測で、当面2桁成長が続くことが示されている。JBSへの投資に対する現在のバリュエーションは十分に説得力を持つものであるとSIRは考える。

1年間週足株価推移、13週/26週/52週 移動平均・出来高



— P/E (左軸) — 過去平均 — P/B (右軸) — 過去平均



出所：SPEEDA からの業績および株価データベースよりSIR作成。

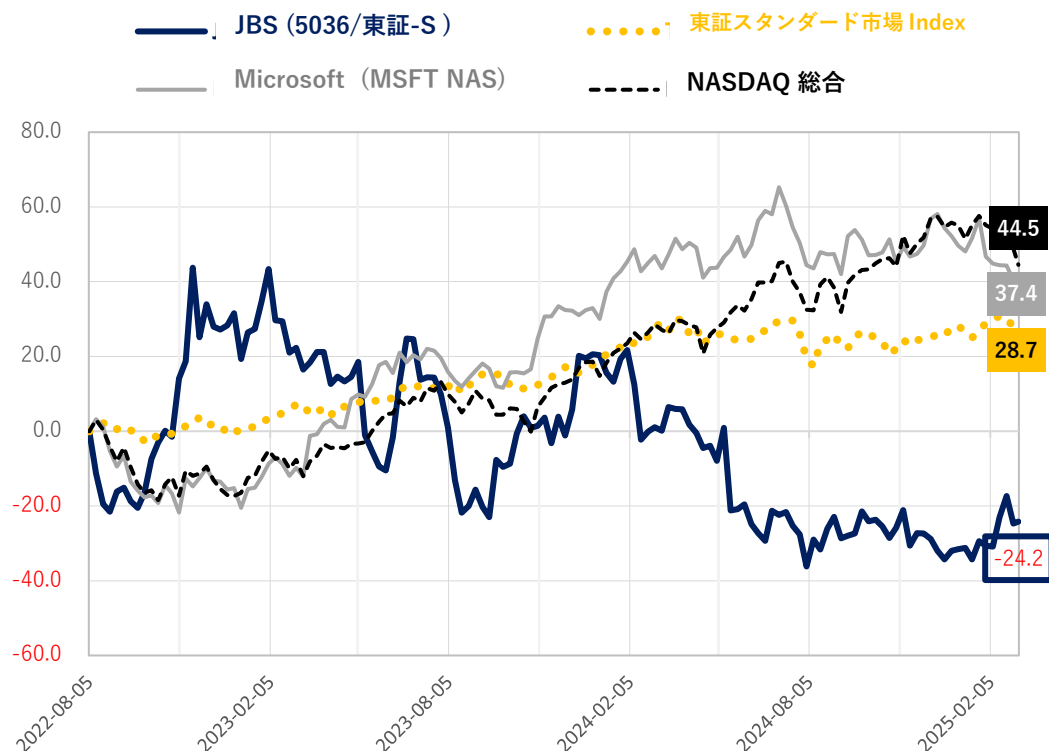
JBS



Analyst's view

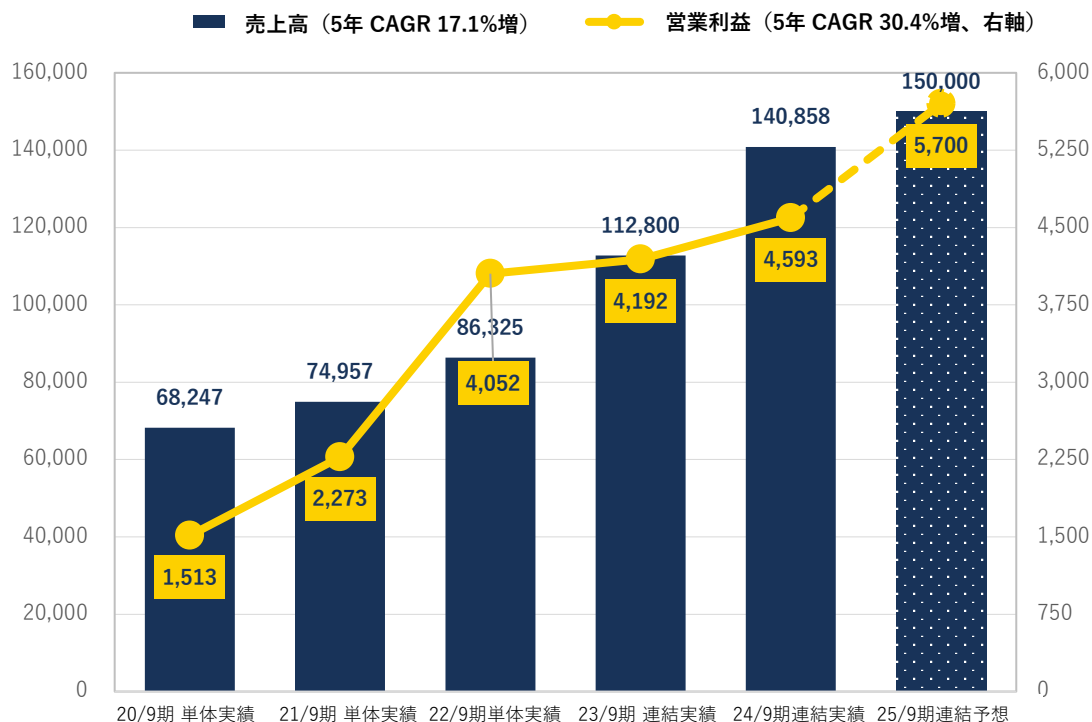
●有能で効率的な経営手腕を持つ経営陣、企業向けクラウドインテグレーターとしての強力なビジネスモデル、エンジニアの獲得と維持のための優れた人事モデル、一流の大手企業顧客やサプライヤーに提携パートナー。こういった事業環境を備え、好調な財務実績を生み出しているJBSにおいて、堅調な株主還元を伴う2桁の利益成長と株価低迷の乖離は、今後ますます縮小されていくとSIRは考える。

クラウドインテグレーション事業の収益性回復確認で反発



出所：SPEEDAの株価データベースより SIR 作成。

クラウドインテグレーターのリーディング企業であるJBSの業績推移（百万円）

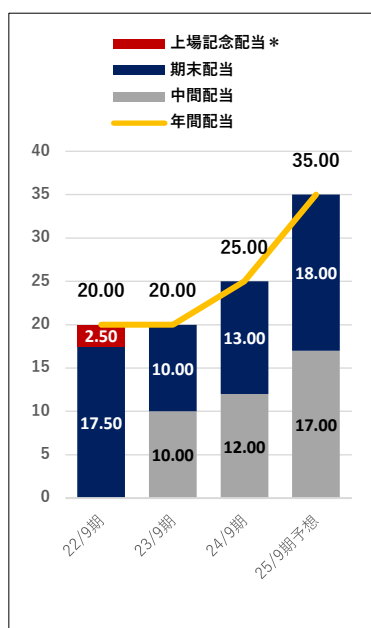


出所：SPEEDAデータベースより SIR作成



株主還元を增大

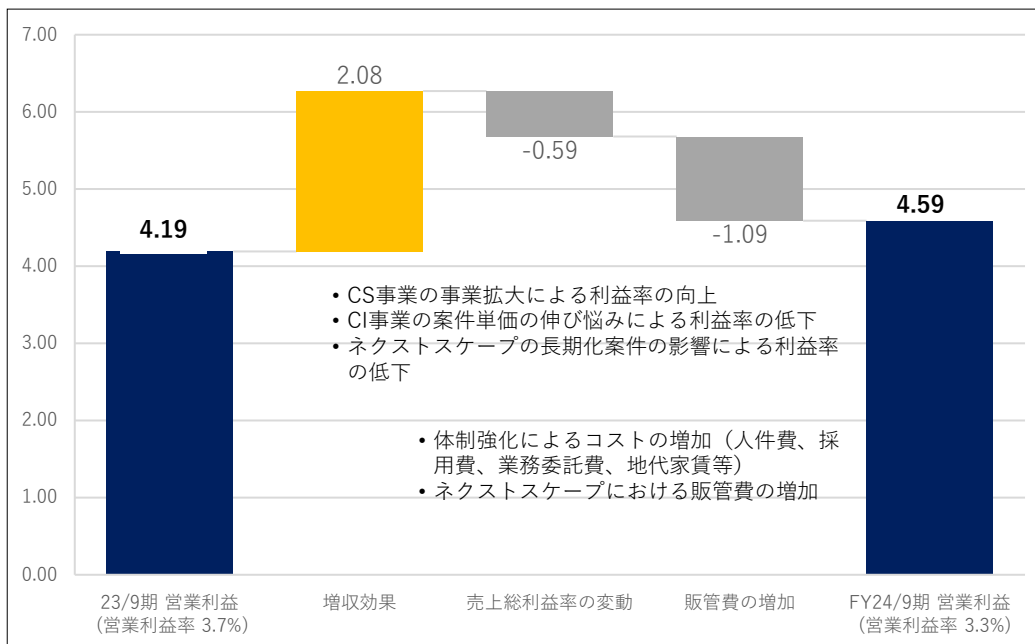
24/9期は減損損失を計上したものの、期初予想の配当25.00円を据え置いた。25/9期は大幅増益を踏まえ、2年連続で年間配当を引き上げる。



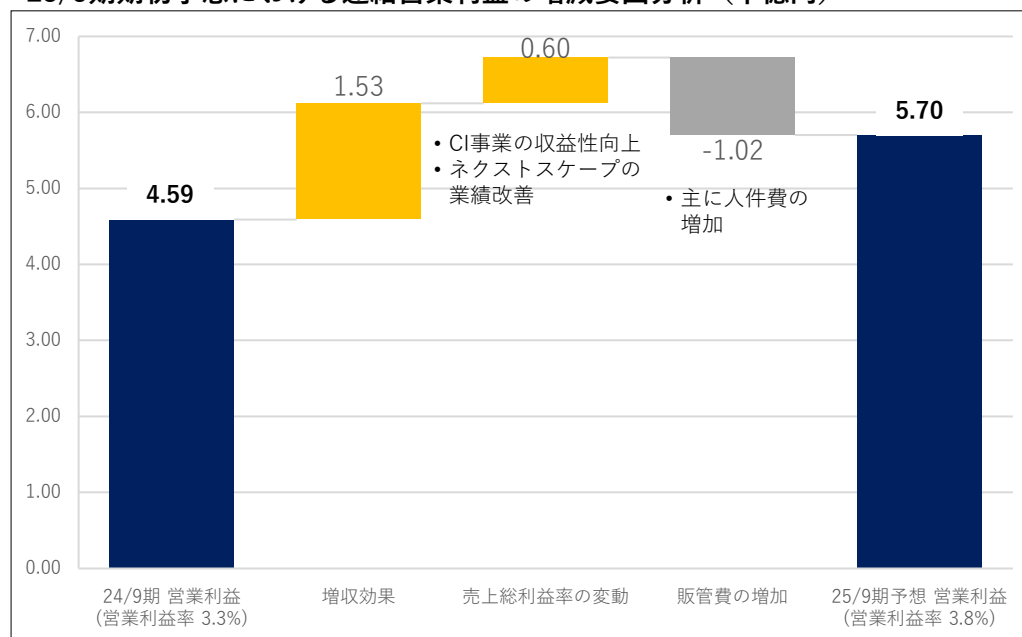
24/9期実績および25/9期期初予想における営業利益の増減要因分析

- ▼ 24/9期では、売上高が増加したこととクラウドサービス事業の収益性が改善したことにより、ネクストスケープの影響を含むクラウドインテグレーション事業の収益性低下および体制強化による販管費のコスト増を吸収し、連結営業利益は前年同期比9.6%増（営業利益率3.7% → 3.3%）となった。
- ▼ 25/9期では、3事業すべてにおける売上の拡大に加え、ネクストスケープを含むクラウドインテグレーション事業の収益性改善により、連結営業利益は前年同期比24.1%増（営業利益率3.3% → 3.8%）を見込んでいる。また、人件費の増加の影響も吸収する見通しだ。

24/9期実績における営業利益の増減要因分析（十億円）



25/9期期初予想における連結営業利益の増減要因分析（十億円）



出所：IR 決算説明会資料よりSIRが作成

日本ビジネスシステムズ（JBS） 非連結・連結財務サマリー

百万円、%	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期			5年間
日本基準	非連結	非連結	非連結	連結	連結	期初予想	増減額	前年比	CAGR
売上高	68,247	74,954	86,325	112,800	140,858	150,000	9,142	6.5	17.1
前年比*	13.1	9.8	15.2	30.7	24.9	6.5	—	—	—
・クラウドインテグレーション事業	16,049	16,961	18,344	23,015	23,593	26,000	2,407	10.2	10.1
・クラウドサービス事業	10,581	10,745	13,371	15,389	18,922	21,500	2,578	13.6	15.2
・ライセンス&プロダクツ事業	41,571	47,225	54,593	74,381	98,330	102,500	4,170	4.2	19.8
売上構成比(%)									
・クラウドインテグレーション事業	23.5%	22.6%	21.2%	20.4%	16.7%	17.3%	—	—	—
・クラウドサービス事業	15.5%	14.3%	15.5%	13.6%	13.4%	14.3%	—	—	—
・ライセンス&プロダクツ事業	60.9%	63.0%	63.2%	65.9%	69.8%	68.3%	—	—	—
売上総利益	8,481	8,497	10,877	13,077	14,567	16,700	2,133	14.6	14.5
売上総利益率(%)	12.4%	11.3%	12.6%	11.6%	10.3%	11.1%	—	—	—
販売費及び一般管理費	6,968	6,223	6,825	8,884	9,974	11,000	1,026	10.3	9.6
売上高に対する比率(%)	10.2%	8.3%	7.9%	7.9%	7.1%	7.3%	—	—	—
減価償却費及びのれん償却額	484	507	504	789	1,037	1,150	113	10.9	18.9
EBITDA	1,997	2,780	4,556	4,981	5,630	6,850	1,220	21.7	28.0
売上高に対する比率(%)	2.9%	3.7%	5.3%	4.4%	4.0%	4.6%	—	—	—
営業利益	1,513	2,273	4,052	4,192	4,593	5,700	1,107	24.1	30.4
前年比*	—	50.2	78.3	3.5	9.6	24.1	—	—	—
営業利益率(%)	2.2%	3.0%	4.7%	3.7%	3.3%	3.8%	—	—	—
・クラウドインテグレーション事業	1,690	2,087	2,800	3,537	2,985	3,700	715	24.0	17.0
・クラウドサービス事業	1,222	1,487	1,781	1,983	2,854	2,900	46	1.6	18.9
・ライセンス&プロダクツ事業	1,300	930	1,835	2,045	2,417	2,800	383	15.8	16.6
調整額	-2,700	-2,231	-2,365	-3,375	-3,663	-3,700	—	—	—
調整前セグメント利益率(%)									
・クラウドインテグレーション事業	10.5%	12.3%	15.3%	15.4%	12.7%	14.2%	—	—	—
・クラウドサービス事業	11.5%	13.8%	13.3%	12.9%	15.1%	13.5%	—	—	—
・ライセンス&プロダクツ事業	3.1%	2.0%	3.4%	2.7%	2.5%	2.7%	—	—	—
経常利益	1,822	2,363	4,252	4,349	4,587	5,500	913	19.9	24.7
経常利益率(%)	2.7%	3.2%	4.9%	3.9%	3.3%	3.7%	—	—	—
税金等調整前当期純利益	1,406	2,329	4,140	4,318	2,856	NA	—	—	—
法人税等合計	572	769	1,492	967	1,341	NA	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	833	1,560	2,647	3,350	1,514	3,700	2,186	144.4	34.7
百万円、%	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	4年間			
日本基準	非連結	非連結	非連結	連結	連結	CAGR			
資産合計	30,198	29,489	38,788	49,608	60,949	19.2			
純資産合計	11,903	13,338	19,713	22,221	22,735	17.6			
自己資本比率	39.4%	45.2%	50.8%	44.8%	37.3%				
配当金総額(合計)	196	392	897	911	1,139	55.3			
DOE(配当金総額÷期中平均自己資本)	1.7%	3.1%	5.4%	4.3%	5.1%				
当期純利益	833	1,560	2,647	3,350	1,514	16.1			
配当性向	23.5%	25.1%	33.9%	27.2%	75.2%				
ROE(当期純利益÷期中平均自己資本)	7.3%	12.4%	16.0%	16.0%	6.7%				
NOPAT(営業利益－法人税等合計)	941	1,504	2,560	3,225	3,252	36.3			
投下資本(下記2項目の合計)	18,500	19,051	26,060	35,132	42,447	23.1			
・有利子負債	6,597	5,713	6,347	12,911	19,712	31.5			
・純資産合計	11,903	13,338	19,713	22,221	22,735	17.6			
ROIC(NOPAT÷期中平均投下資本)	—	8.0%	11.3%	10.5%	8.4%				

出所：有価証券届出書、有価証券報告書、IR決算説明資料よりSIRが作成。*注：慣例により、連結決算は非連結決算と比較できないため、23/9期の前年同期比増減率等は参考値として斜体で表示、記載している。本表の数値は、SIRの財務データ処理とJBSの報告基準の相違により、JBSが公表している資料の数値と若干異なる場合がある。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp