

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 製販一体での顧客課題解決力強化に今後注目

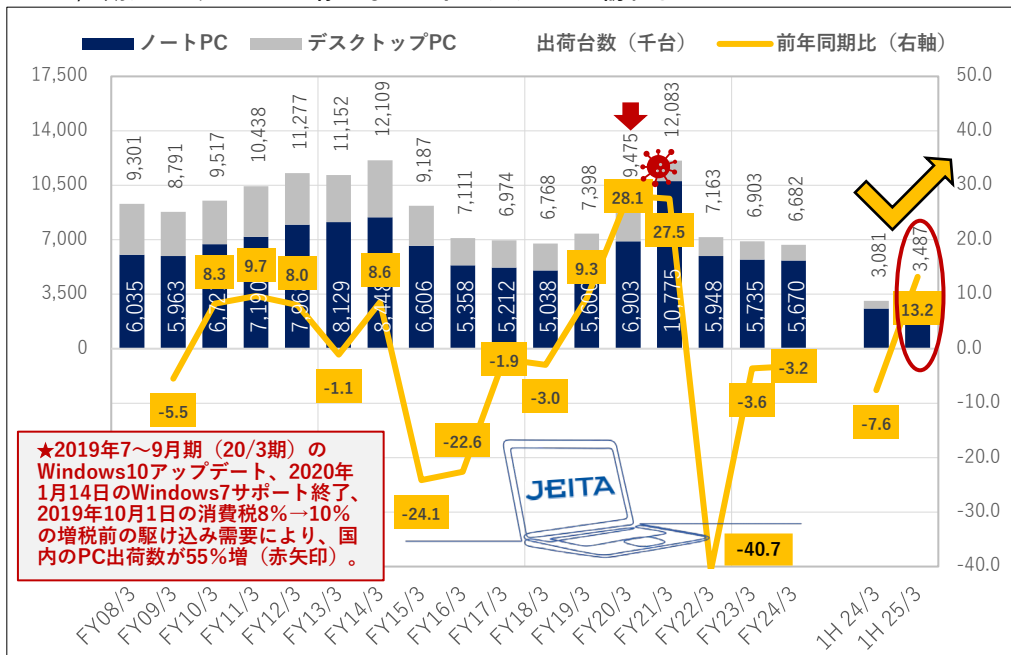
サマリー

▼ JBSは、Q2決算においてネクストスケープの買収に伴う減損損失の計上を発表した際、24/9期の親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期利益）の見通しを期初予想の3,450百万円から1,500百万円に下方修正するのみにとどめたが、24/9期の当期利益実績は1,514百万円となり、ほぼ予想通りに着地した。当期利益は現金支出を伴わない項目であり、JBSの経営陣がのれんの未償却残高全額を減損処理するという迅速な措置をとったため、将来の下振れリスクを最小限に抑えられたことが重要である。25/9期では、主に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、通期営業利益が前年同期比24.1%増（営業利益3.3%→3.8%）となる見通しを立てている。また、売上総利益率を押し下げていた単価やネクストスケープのプロジェクト遅延も是正し、人的資本や新本社等への先行投資の回収も寄与すると見込む。

▼ マイクロソフトは2025年10月14日をもってWindows 10のサポートを終了する。セキュリティのアップデートを含む更新は提供されなくなり、すべてのユーザーにとってリスクとなる。特にユーザー企業にとっては受け入れがたい脆弱性にさらされる。Windowsのライフサイクルの変化による影響は最近では2019年に見られた。この年には新しいWindows 10が5月と11月にアップデートされ、2020年1月14日にはWindows 7（2009年1月発売）の延長サポートが終了となり、PCの買い替え需要が世界的に高まった。今回のことから、**25/9期においてもJBSグループに様々なビジネスチャンスが訪れると期待されている。**

JEITAによるパーソナルコンピュータ国内出荷実績（千台）→回復に向かう

- 2025.10.14のWindows 10サポート終了に伴う買い替え需要やAI PCの普及拡大により、25/9期はJBSグループに様々なビジネスチャンスが訪れる



Q4 Follow-up



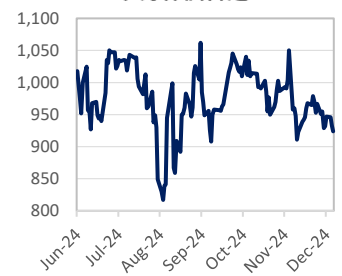
Focus Points:

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(12/11)	924
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(22/8/5)	776
発行済株式数(百万株)	48.366
時価総額(十億円)	44.690
EV(十億円)	58.437
自己資本比率(9/30)	37.3%
25/9 PER(会予)	11.4x
25/9 EV/EBITDA(会予)	8.5x
24/9 ROE(実績)	6.7%
24/9 PBR(実績)	1.85x
25/9 DY(会予)	3.79%

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



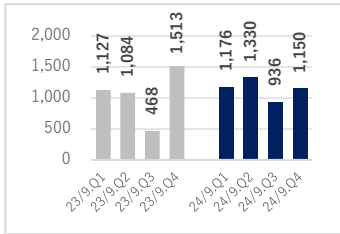
本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームをご覧ください。

出所：一般社団法人 電子情報技術産業協会（JEITA）統計よりSIR作成。

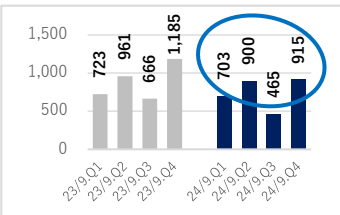
注：18/3期以降の自主統計参加会社は、Apple Japan(合同会社)、NEC/パーソナルコンピュータ、セイコーエプソン、Dynabook、パナソニック コネク、富士通クライアントコンピューティング、ユニットコム、レノボ・ジャパン(合同会社)の計8社。



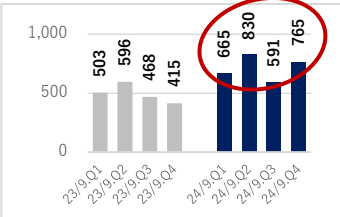
連結営業利益 (百万円)



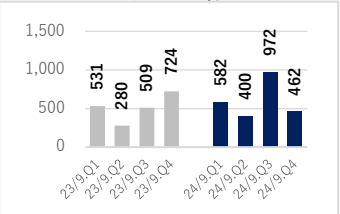
クラウドインテグレーション事業セグメント利益



クラウドサービス事業セグメント利益

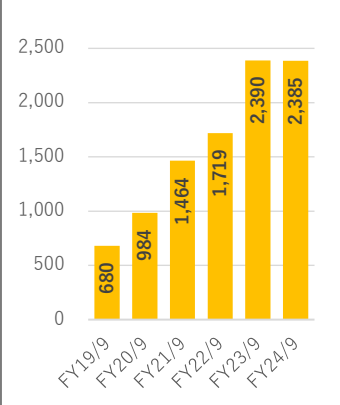


ライセンス&プロダクツ事業セグメント利益



注：セグメント利益 (調整前)

M365 ID数の推移 (千件)



クラウドサービス事業、Q4のセグメント利益は前年同期比84%増
— 25/9期連結業績予想は営業利益24%増、当期純利益144%増

決算サマリー

▼ 日本ビジネスシステムズ(JBS)は、11月8日(金)15:30に2024/9期通期決算を発表し、同日17:00に決算説明会を開催した。主な実績は、売上が前年同期比24.9%増、営業利益が同9.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期利益)は同54.8%減となった。(Q2に連結子会社であるネクストスケープに係るのれんの未償却残高全額の減損損失を特別損失として計上)。当期利益は5月14日発表の修正予想とほぼ一致した。売上高は初期予測を11%上回り、ライセンス&プロダクツ事業における既存顧客との契約拡大やグローバル支援の拡大がその要因とされている。営業利益は、案件単価の伸び悩みやネクストスケープの業績悪化の影響などにより、クラウドインテグレーション(CI)事業の利益率が15.4%→12.7%に低下したことに加え、今後の成長に向けた体制強化のため、人件費、採用費、業務委託費、地代家賃(4月に移転した新本社)等の販管費が増加したことなどにより、10%の未達となった。

▼ 国内IT市場では、生産性向上、競争力強化、コスト削減を目的とした企業向けDXへの投資意欲が引き続き旺盛であった。このような環境は、クラウドベンダーやメーカー間の生成AIソリューション等の開発競争が加速する中で今後も続く予想される。主な進捗としては 1) CI事業は、M365の導入からAzure活用及びアプリケーション開発等へシフトしている。2) クラウドサービス(CS)事業では、顧客のクラウド利用拡大に伴うオンラインサポート需要の拡大、セキュリティや24時間/365日のリモートヘルプデスク等、クラウドマネージドサービスの需要急増に伴う新規顧客獲得が進んだ。

▼ 今後の主な成長施策としては 1) **AI**：Copilot関連サービスのナレッジ活用、Data & AI事業本部立ち上げにより25/9期にサイロ化データの統合とデータ利活用の促進を図る。

2) **グローバルサポート**：アジア太平洋地域及び米国における日系企業顧客に対する、24時間/365日のヘルプデスクやCIプロジェクトの対応といった包括的な現地ITサポートの提供に加え、Crayonとの事業提携も強化する。 3) **セキュリティ**：MS Cloudのセキュリティサービスを拡充し、パートナー提携を通じて適用範囲の拡充に取り組む。

JBS 24/9期連結決算サマリー及び25/9期予想

百万円、%	FY23/9	FY24/9	FY24/9	%	FY23/9	FY24/9	Pct	FY24/9	FY25/9	%
	実績	会予	実績	YoY	Q4実績	Q4実績	YoY	実績	会予	YoY
売上高	112,800	126,800	140,858	24.9	30,487	34,710	13.9	140,858	150,000	6.5
セグメント売上高										
●クラウドインテグレーション	23,015	24,200	23,593	2.5	6,406	6,418	0.2	23,593	26,000	10.2
●クラウドサービス	15,389	18,400	18,922	23.0	3,964	5,140	29.7	18,922	21,500	13.6
●ライセンス&プロダクツ	74,381	84,200	98,330	32.2	20,113	23,148	15.1	98,330	102,500	4.2
売上総利益	13,077	15,600	14,567	11.4	3,864	3,782	-2.1	14,567	16,700	14.6
売上総利益率(%)	11.6%	12.3%	10.3%		12.7%	10.9%		10.3%	11.1%	
販管費	8,884	10,500	9,974	12.3	2,350	2,633	12.0	9,974	11,000	10.3
売上高比率(%)	7.9%	8.3%	7.1%		7.7%	7.6%		7.1%	7.3%	
営業利益	4,192	5,100	4,593	9.6	1,513	1,150	-24.0	4,593	5,700	24.1
営業利益率(%)	3.7%	4.0%	3.3%		5.0%	3.3%		3.3%	3.8%	
セグメント利益*										
●クラウドインテグレーション	3,537	3,920	2,985	-15.6	1,185	915	-22.8	2,985	3,700	23.9
●クラウドサービス	1,983	2,050	2,854	43.9	415	765	84.3	2,854	2,900	1.6
●ライセンス&プロダクツ	2,045	2,860	2,417	18.2	724	462	-36.2	2,417	2,800	15.8
経常利益	4,349	5,100	4,587	5.5	1,545	1,119	-27.6	4,587	5,500	19.9
親会社株主に帰属する当期純利益	3,350	1,500	1,514	-54.8	1,545	1,011	-34.6	1,514	3,700	144.2
EBITDA	4,973	6,300	5,631	13.3	1,726	1,454	-15.8	5,631	6,850	21.6

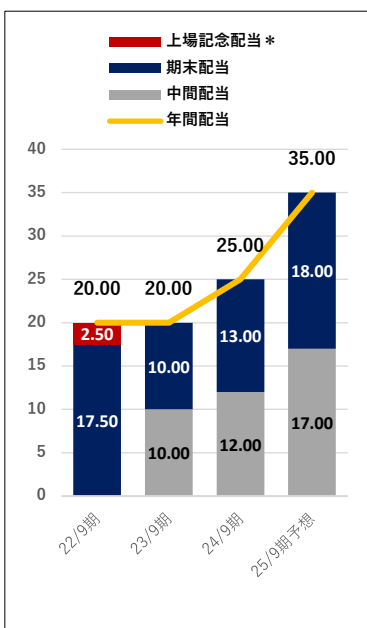
出所：同社IR決算説明会資料および決算短信よりSIR作成。

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。



株主還元を増大

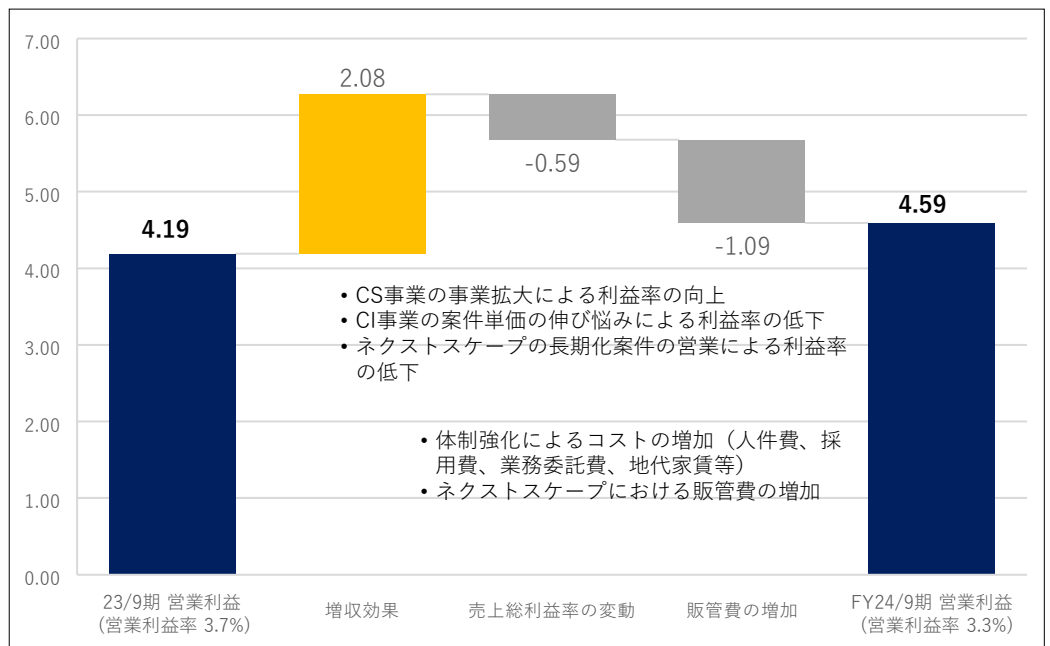
24/9期は減損損失を計上したものの、期初予想の配当25.00円を据え置いた。25/9期は大幅増益を踏まえ、2年連続で年間配当を引き上げる。



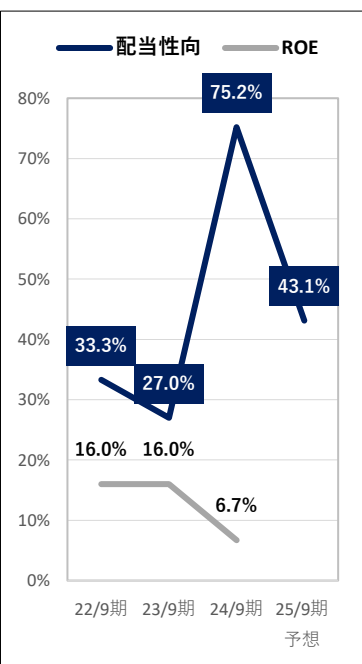
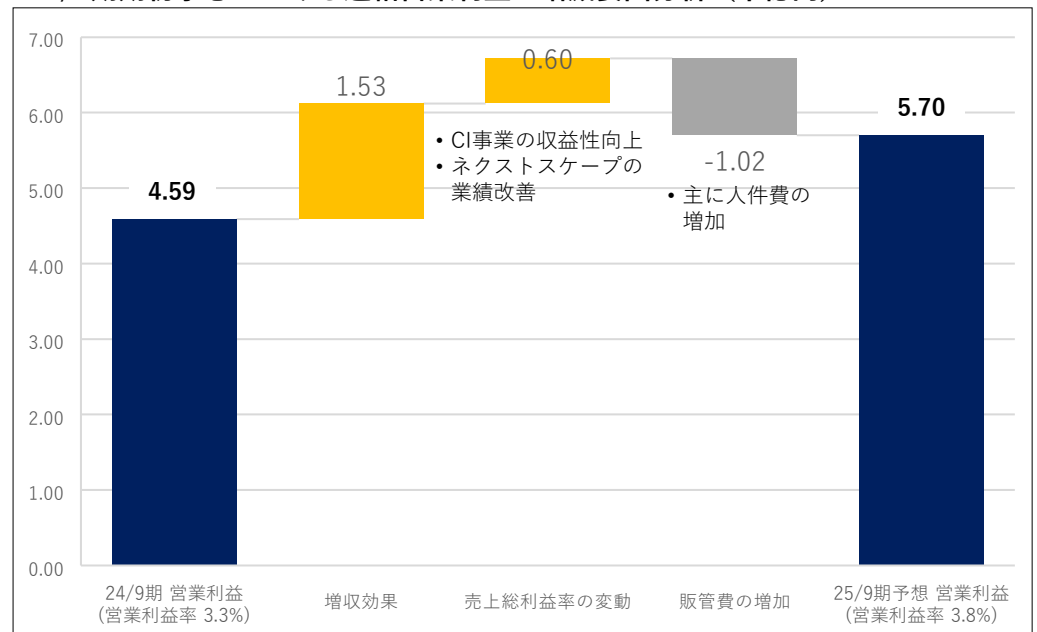
24/9期実績および25/9期期初予想における営業利益の増減要因分析

- ▼ 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た。

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）

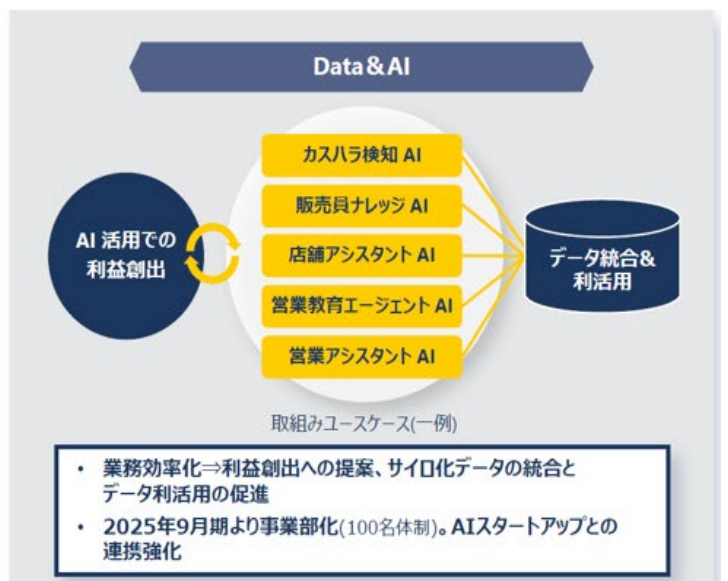
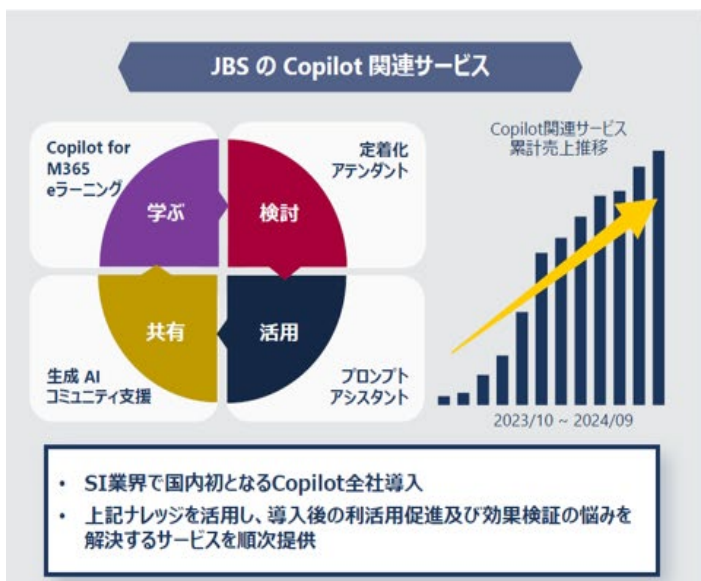


出所：IR 決算説明会資料よりSIRが作成



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（2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。



出所：24/9期 IR 決算説明会資料より抜粋



TOPICS

2025年、Windows 10のサポート終了に伴うPC買い替え需要とAI PCの普及拡大



マイクロソフトブランドの「Copilot+PC」デバイス

Copilot+PC AI NPU:

- Snapdragon® X シリーズ
- AMD Ryzen™ AI 300 シリーズ
- Intel® Core™ Ultra 200V シリーズ

AI PC 出荷予測

百万台	2023	2024	2025
AI PC ノート型	20.14	40.52	102.42
AI PC デスクトップ型	1.40	2.51	11.80
AI PC 合計	21.53	43.03	114.23

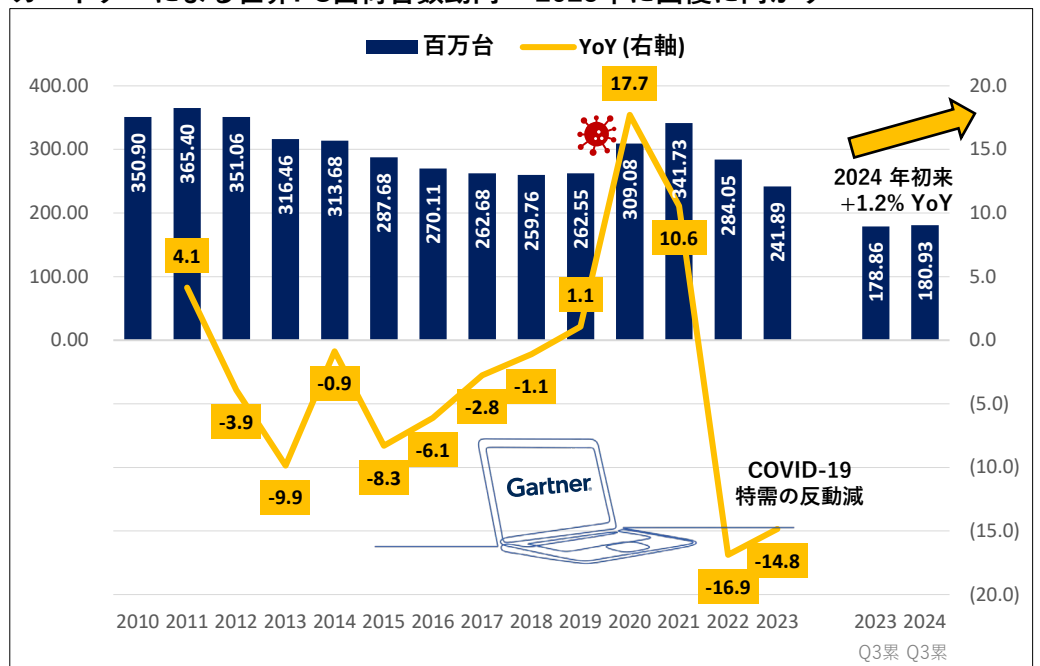
出所：ガートナー社調べ(2024年9月)



2025年10月のWindows 10サポート終了に伴う買い替え需要や、AI PCの普及拡大が、JBSグループに多様なビジネスチャンスをもたらす

- ▼ 2020年～2021年のCOVID-19による「巣ごもり需要」が去った後、世界のPC出荷台数は2022年～2023年には2桁減となった(下グラフ参照)。ガートナー社によると、2023年のPC出荷台数は前年同期比14.8%減だったが、2023年度Q4は同0.3%増となり、8四半期連続の減少に終止符を打った。2024年1～9月の出荷台数は前年比で1.2%増加しており、これは新規需要が戻り始めたことによるものとガートナーは分析している。マイクロソフトによるWindows 10のサポートは2025年10月14日に終了する(セキュリティアップデートが終了すれば、ユーザーは脆弱性に晒される)ため、PC買い替え需要に大きな拍車がかかると予想される。台湾に拠点を置くTrendForce社の調査では、世界のノートPC出荷台数は2024年後半に緩やかに回復し、2025年にはWindows 10のサポート終了の影響で前年比4.9%増加すると予測している。
- ▼ AI PCと呼ばれる新型のデバイスについて、ガートナーは専用のAIアクセラレータやコア、ニューラル処理ユニット(NPU)を搭載し、デバイス上でAIのタスクを最適化し、加速するために設計されたPCと定義している。これにより、外部サーバーに依存することなく、AIやGenAIのワークロードを処理する際のパフォーマンスと効率が向上する。Microsoftの「CoPilot+ PC」は、40TOPS以上のNPUを搭載したWindows用AI PCである。TOPSとは、Tera Operations Per Second(システムが1秒間に何兆回の演算を実行できるかの回数)の頭文字をとったもので、Trillions of Operations Per Secondとも表記される。現在、AI PCは標準的なPCに比べて10～15%増しの価格設定になっている。いち早く新しいモノをとり入れたいという層から企業顧客へと需要をシフトさせるには、このような価格設定を変えていく必要があるだろう。とはいえ、ガートナーの予測によると、2025年にはAI PCの世界出荷台数がPC全体の40%以上、ノートPCでは全体の半分以上を占めると予測している。さらに、2026年までに大企業ではノート型のAI PC一択となり、2023年の5%未満という割合から大幅に増加すると見込まれている。その要因は、NPU搭載によりAI機能が標準となり、AI PCがより安全でプライバシー保護に優れたコンピューター環境を提供する唯一の選択肢となるためとしている。

ガートナーによる世界PC出荷台数動向：2025年に回復に向かう



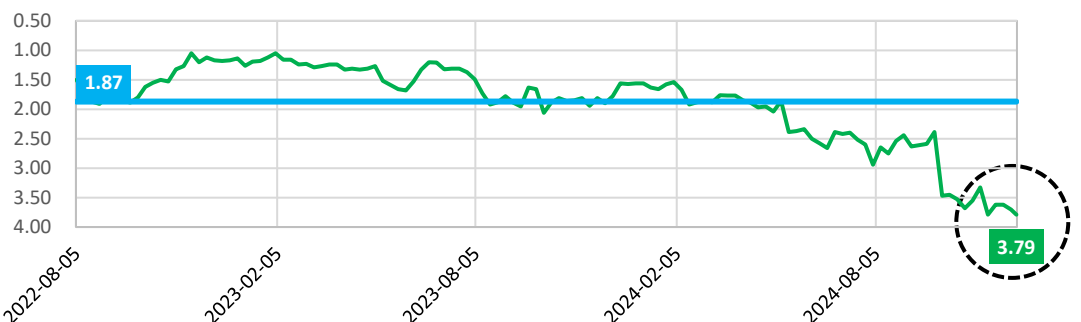
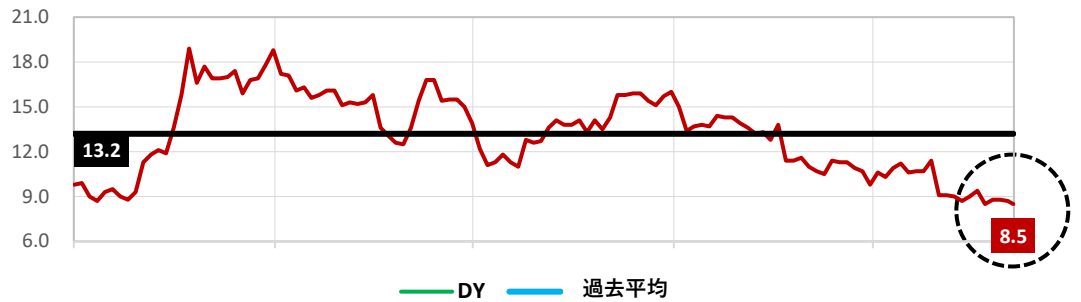
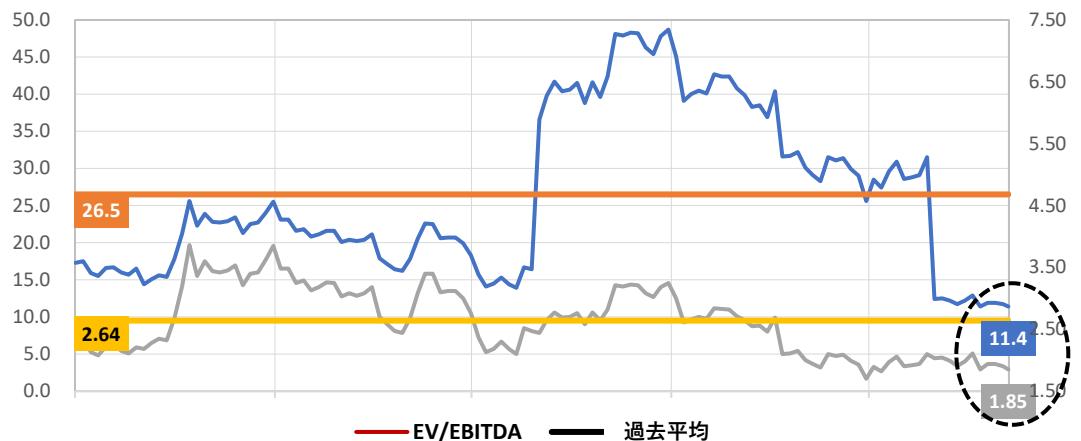
出所：ガートナー社 世界PC出荷台数 四半期プレスリリースよりSIR作成
注:データにはWindows、MacOS、Chrome OSを搭載したデスクトップ型PCとノートPCが含まれる。



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11.4倍で過去平均を57%下回って取引されており、PBRは1.85倍で過去平均を30%下回っている。
- EV/EBITDAは8.5倍で過去平均を35%下回って取引されている。配当利回りは3.79%と、過去平均より102%高い約2倍の水準となっている。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)はまだ無配である。
- 株価は、ネクストスケープ関連の減損損失の公表と、現行中計最終年度の営業利益目標の下方修正を受けて、現在、上場来安値近辺で取引されている。
- しかし、上記の点はすでに十分に織り込まれており、Appendixの8頁以降にある事業環境に関する4頁分の概要では、今後も2桁成長が続く見通しである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な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



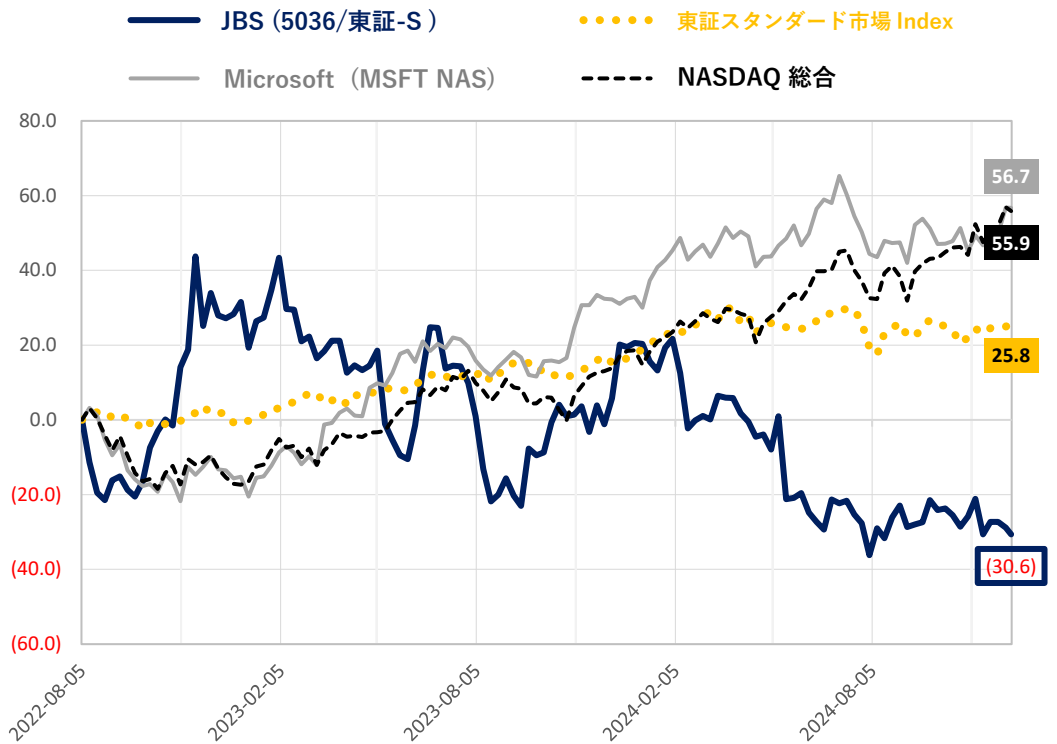
出典：SPEEDA からの業績および株価データベースより SIR が作成。



Analyst's view

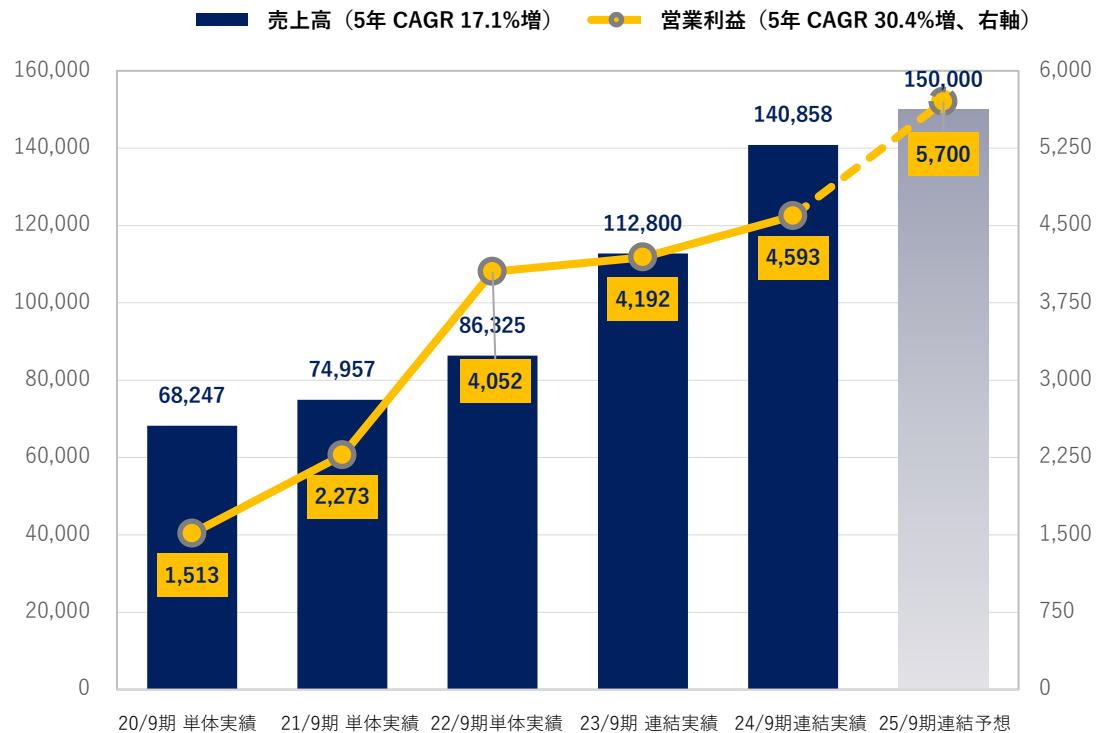
●有能で効率的な経営手腕を持つ経営陣、企業向けクラウドインテグレーターのリーディングカンパニーとしての強力なビジネスモデル、エンジニアの獲得と維持のための優れた人事モデル、一流の大手企業顧客やサプライヤーに提携パートナー。こういった事業環境を備え、好調な財務実績を生み出しているJBSにおいて、堅調な株主還元を伴う2桁の利益成長と株価低迷の乖離は、今後ますます縮小されていくとSIRは考える。

2桁増益と弱含みな株価との乖離



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



Appendix

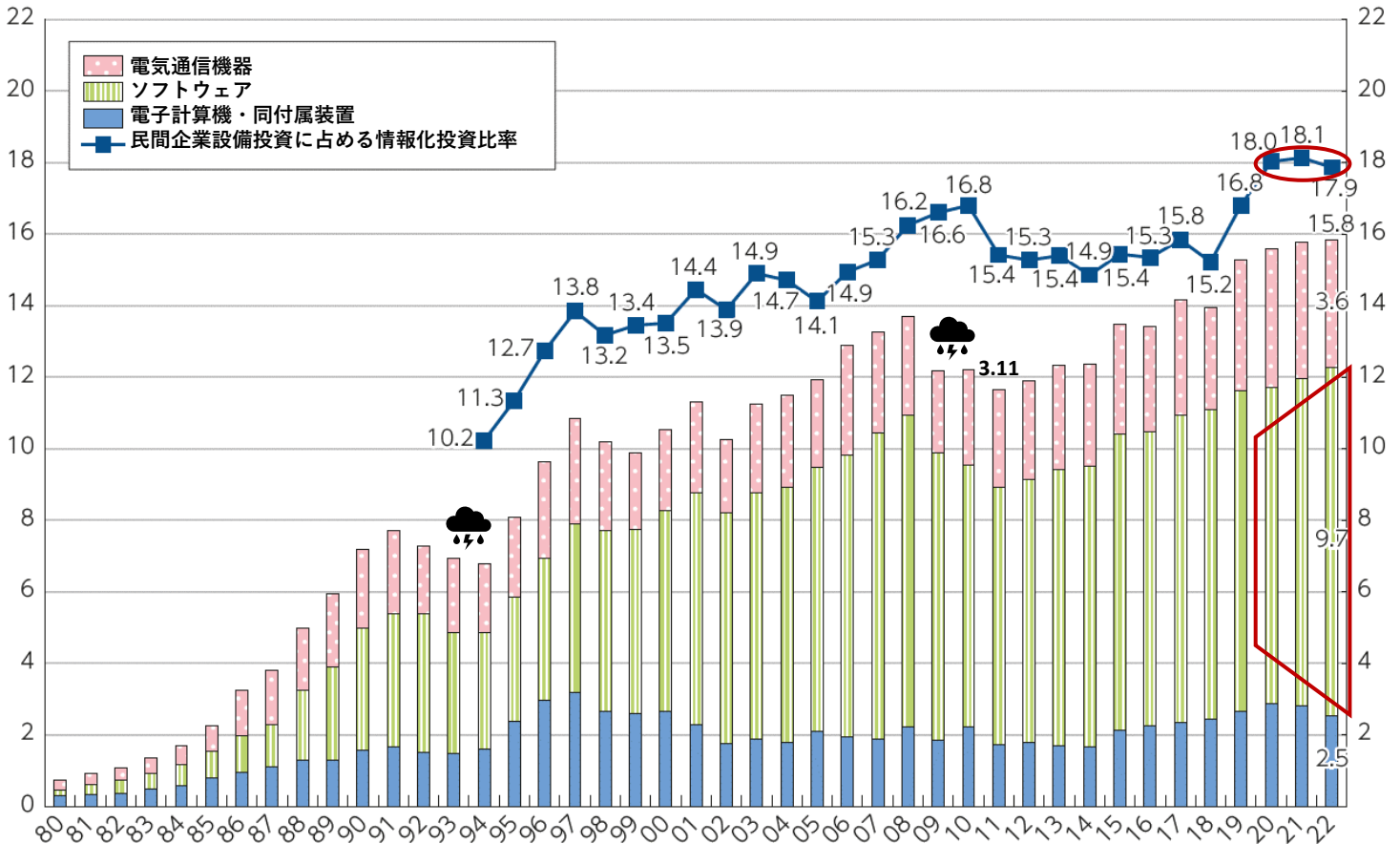
国内情報サービス業界の現状と展望のアップデート

★2桁成長継続のための市場環境はすでに整っている

- ▼ 令和6年版情報通信白書（2024年7月）のデータによると、2022年の日本の民間企業によるICT投資は2015年価格で15.8兆円（前年比0.4%増）であった。ICT投資の分野別では、ソフトウェア（受託開発・パッケージソフトウェア）が9.7兆円と全体の6割近くを占め、3分野の中で唯一前年を上回った。コロナ禍の影響でDX投資の展開が加速したことが成長を牽引した。2022年の民間設備投資に占めるICT投資の比率は17.9%で、前年より0.2ポイント低下したが、依然として高水準にある。
- ▼ 9頁上段のグラフにある経済産業省の「特定サービス産業動態統計調査」（情報サービス）によると、2023年の総売上高は169億円で、前年比6.7%増となった。歴史的に見ると、現在の成長率は高めのレンジにあり、これは前述のコロナ禍を背景としたDX投資の加速的な展開によるもので、特にクラウドマイグレーション/インテグレーション、セキュリティ、AIソリューションなどに焦点が当てられていることによる。現在の上昇トレンドは2000年に始まって以来、23年間のCAGRが4.6%増である。対して、2010年代の8年間のCAGRは2.5%増と低めで、コロナ禍以来の4年間のCAGRは8.9%増と高い成長率である。下図のIDC Japanの国内ソフトウェア開発市場予測によると、2028年までの5年間のCAGRは9.4%増。この背景には企業における生成AIを含むアプリケーションへのAI統合/AI連携、デジタルCX（CRM）の高度化、企業ITシステムの近代化、サイバーセキュリティ対策などのソフトウェア投資の成長がある。

日本の民間企業によるICT設備投資の推移（兆円）

左軸：民間企業情報化設備投資額の推移（単位：兆円、2015年価格）、右軸：民間企業設備投資に占める情報化投資比率（単位：%）

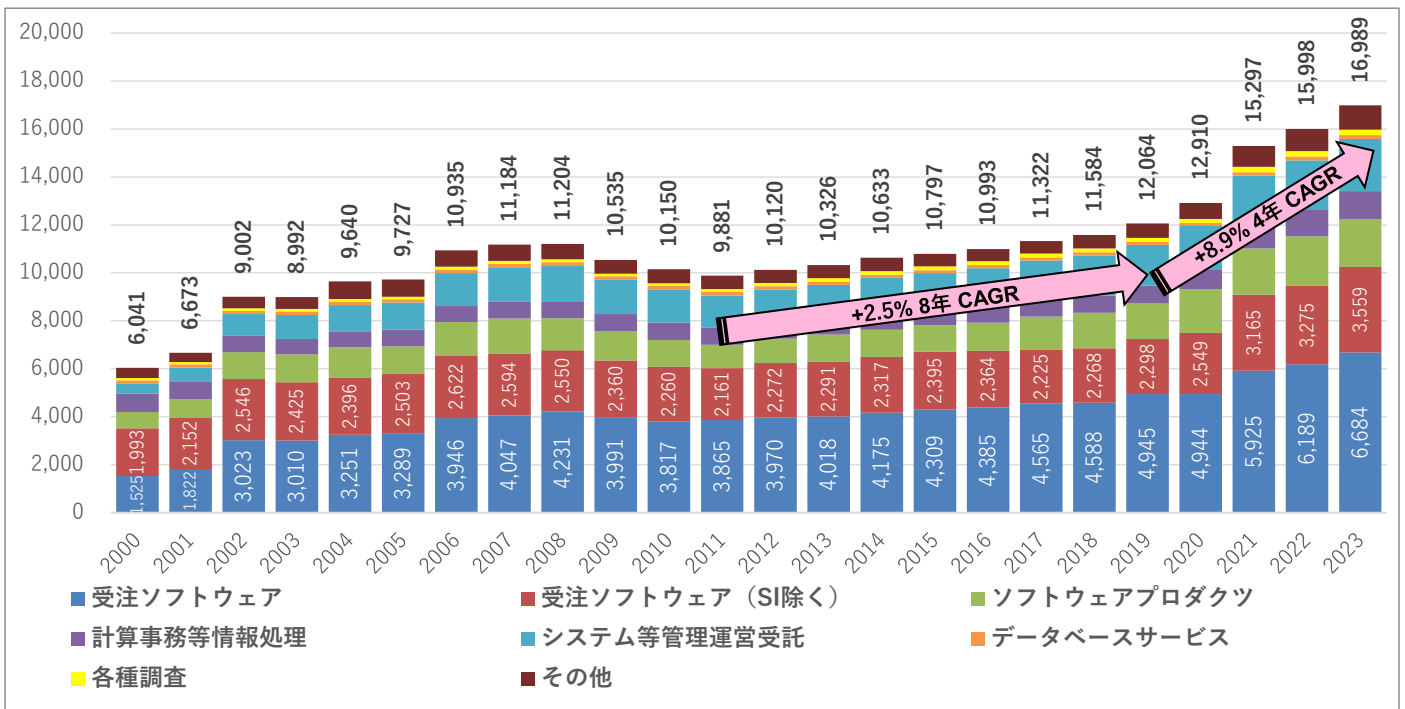


出所：総務省「令和5年度 ICTの経済分析に関する調査」、「情報通信白書令和6年版（2024年7月）」からSIRが抜粋。

<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/index.html>

*注：クラウドサービスの利用はサービスの購入であり、資本財の購入ではないため、ここではIT資本投資には含まれない。

経済産業省による日本の情報サービス業の 카테고리別総売上高の推移 (億円)

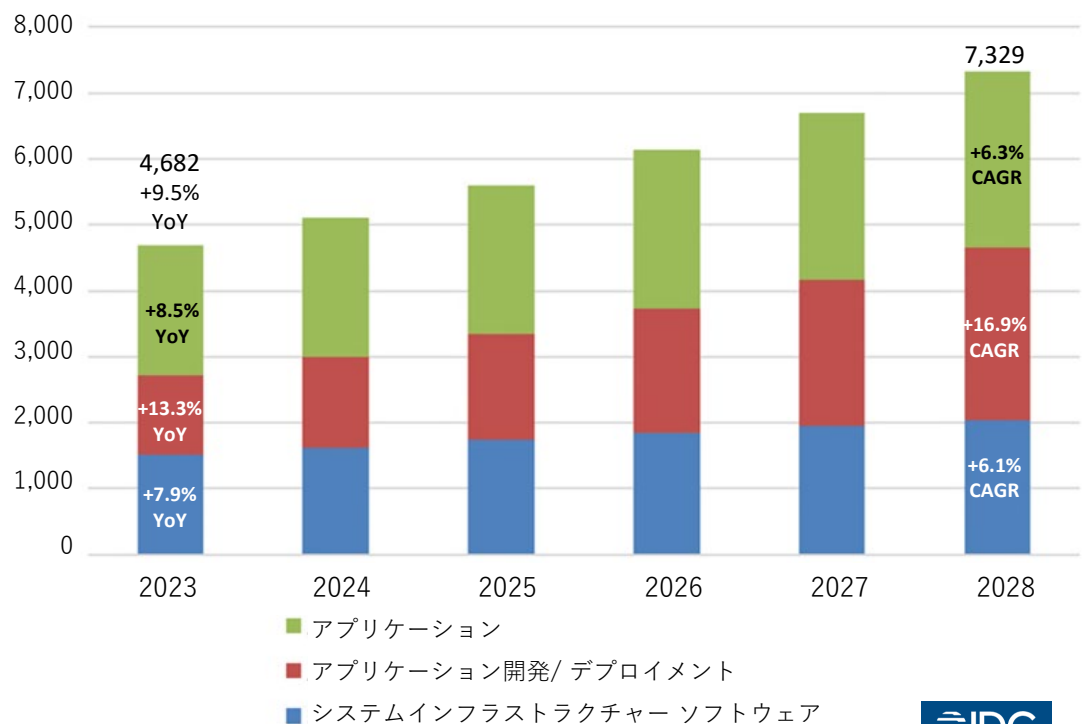


出所：経済産業省による「特定サービス産業動態統計調査 (2. 情報サービス業)」からSIRが作成。
https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result/result_1.html

IDC Japanでは、2023年の国内ソフトウェア市場が前年比9.5%増の4兆6,825億円になったと推定している。これは、生成AIブームによる企業でのAI活用への関心の上昇、アプリケーションのモダナイゼーション要求、サイバーセキュリティ対策の増加による堅調な成長によるものと見ている。特に、業務データ、AIの学習データ、生成コンテンツを整備するクラウドデータプラットフォーム、AIを活用した顧客エクスペリエンス (CX) 向上のためのアプリケーション/プラットフォーム、サイバーセキュリティ対策のためのソフトウェア投資が市場を牽引し、パブリッククラウドサービスの売上は1兆8,590億円 (前年比21.0%増) となり、全体の4割近くを占めると推計した。

大分類別ではアプリケーション開発/デプロイメント市場が1兆1,960億円、前年比13.3%増となり、その成長の要因として、AIプラットフォーム市場 (同58.8%増)、アナリティクス/BI (ビジネスインテリジェンス) 市場 (同17.5%増)、データベース/データレイクなどを含むデータ管理市場 (サイズの制限を無視して大量のデータをネイティブフォーマットで保存・処理するために設計された集中レポジトリ) (同6.7%増) を挙げている。

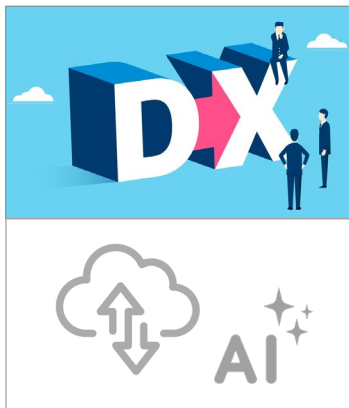
IDC Japanによる国内ソフトウェア市場 予測 (単位：10億円) : 5年CAGR +9.4%



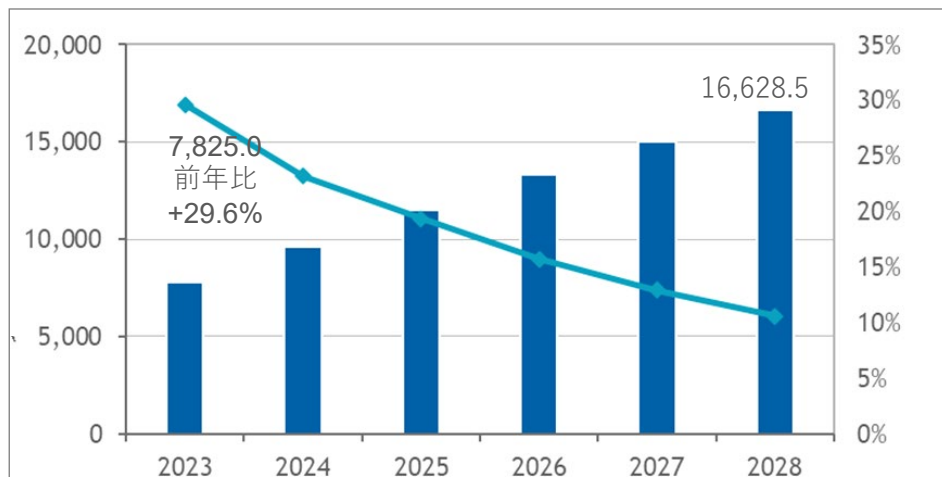
出所：IDC Japan プレスリリース (2024年5月22日) からSIRが抜粋。
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJ52246824>

国内クラウド市場はカスタムアプリケーション開発へシフト

▼ 2022年のクラウド市場がクラウドマイグレーションの拡大、製品／サービスの単価上昇（為替変動による影響を含む）、ハードウェア製品の供給不足からの正常化などにより前年比38.7%増と大きく成長したことに続き、IDC Japanでは、2023年も同29.6%増の7兆2,850億円（売上ベース）と高水準で推移したと推定している。また、クラウドマイグレーションが新たなフェーズを迎えており、従来はWebシステムや情報系システム、パッケージアプリケーションを活用した基幹系システムからの移行といったクラウドマイグレーションの実行が体系化しやすいシステム領域が中心となっていたが、今後は**基幹系システム向けのカスタムアプリケーション開発の伸びが顕著になると**指摘している。さらに、生成AIにより、DX／データ駆動型ビジネスのためのデータや業務プロセスの整備が進むことが期待されており、これに伴い投資が活発化し、製品／サービス単価の上昇につながると見込まれている。



IDC Japanによる国内クラウド市場予測（10億円）：5年 CAGR +16.3%

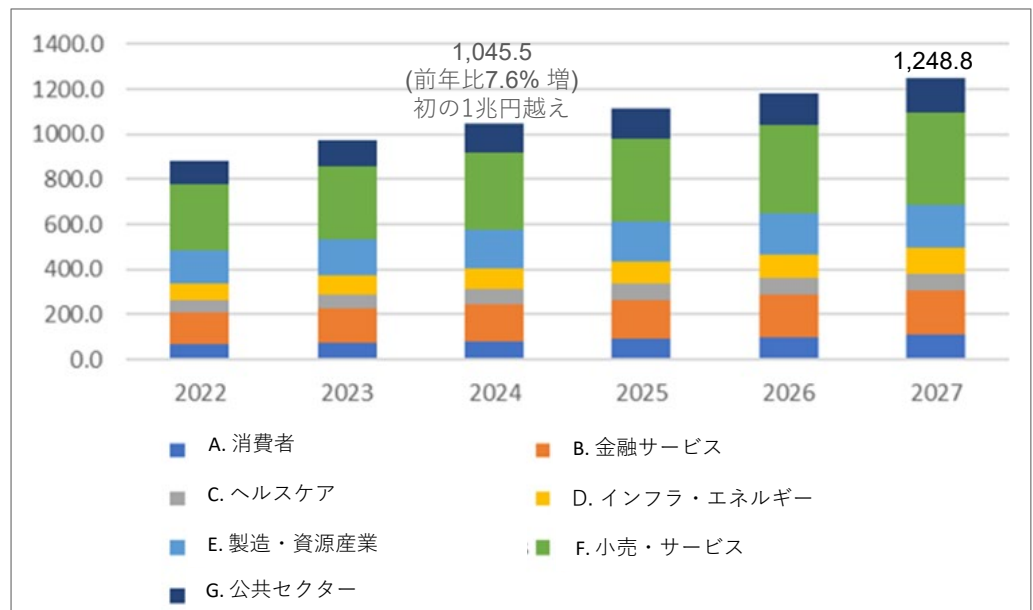


出所：IDC Japan プレスリリース（2024年6月3日）からSIRが抜粋2024.
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52319924>

国内セキュリティ市場の支出額動向

IDC Japanによれば、2023年の国内セキュリティ市場では、コロナ対策の終了により企業のオフィス回帰の動きが見られたものの、在宅勤務やリモートワーク、インターネット経由での企業ネットワークシステムへのアクセスに伴う需要は継続し、EDR (Endpoint Detection and Response) / Server Securityを含むモダンエンドポイントセキュリティ市場が拡大した。また、これに伴いID管理分野も成長した。さらに、企業や組織に対するランサムウェア攻撃などによる大規模な漏洩事故が多数報告されたことにより、脆弱性管理対策市場の成長につながった。今後もDXの普及に伴いセキュリティ支出額は上昇し続けるだろう。

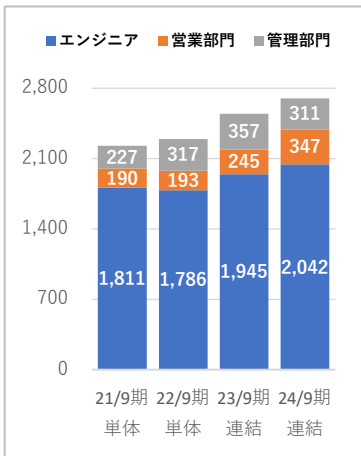
IDC Japan 国内セキュリティ支出額予測（10億円）：5年 CAGR +7.2%



出所：IDC Japan プレスリリース（2024年3月6日）からSIRが抜粋
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ51937824>



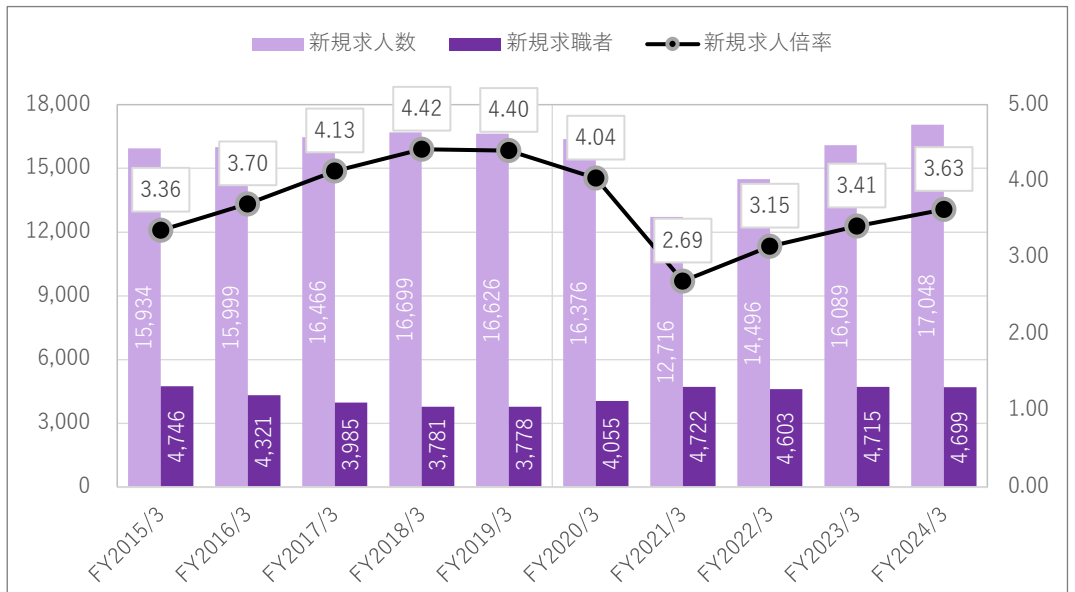
4月から新しくなった
本社の環境も、新入社員
にとっての魅力的な
ポイントに



慢性的なIT技術者不足の中、十分なIT技術者の確保が持続的成長の鍵に

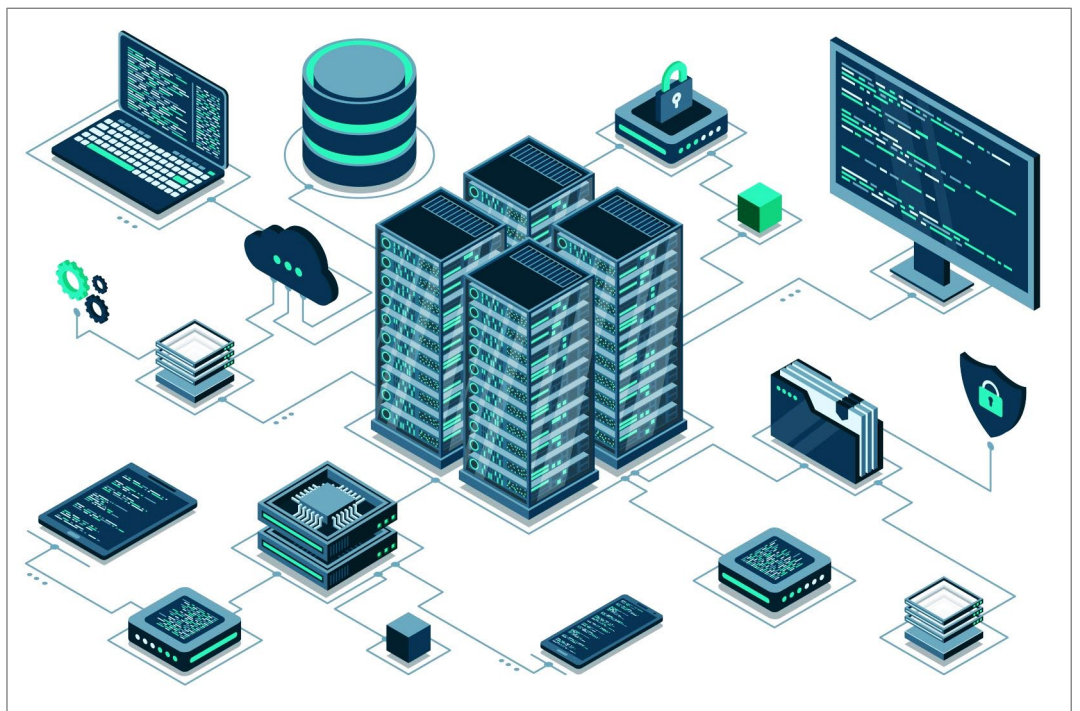
▼ 8~9頁のデータはいずれも、JBSの中核事業における2桁成長の持続性とJBSの強みを示唆している。この成長機会を捉えるためには、ITエンジニアを確保し、育成することが重要課題となる。JBSグループでは、適切な人的資本を確実に獲得するための十分に開発された包括的な人材戦略を有しており、今後の重要な成長機会の確保において競争優位性を得ている。24/9期の採用は計画通りであり、エンジニアの過去の推移は左下のグラフの通りである。JBSの人材戦略の詳細はウェブサイトを参照：<https://www.jbs.co.jp/corp/hrstrategy>

厚生労働省 新規求人倍率の月平均推移 - ITエンジニア



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（月次調査）」（公共職業安定所における毎月の求人、求職及び就職者数を集計）よりSIRが作成。<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/114-1b.html>
数値は各年度の全国の月次データを平均して算出。

データ主導のエンタープライズDX



LEGAL DISCLAIMER

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