

理念体系

Mission 企業理念

優れたテクノロジーを、親しみやすく

世の中は技術革新によって目まぐるしい進歩を続けます。企業・社会が持続的な成長を為すには、先進技術をいち早く取り入れる必要がある一方、正しい使い方を見極めて徹底活用しなければ望んだ効果は得られません。

私たちJBSは、お客さまに寄り添い、お客さまにとって必要な技術を最適な形で届け続けることで、技術革新がもたらす企業・社会の持続的成長に貢献してまいります。

Vision 目指す姿

社会のデジタル変革をリードする No.1クラウドインテグレーター

働き方の変化やダイバーシティ等の加速により、世界中の社会・経済の在り方が大きく変わろうとしています。すべてのプレイヤーが社会課題の解決に必要なビジネスモデルの確立や構造改革に取り組むべき時代です。このチャレンジをスピーディに遂行するためには、お客さま自身がテクノロジーを理解し、自らデジタル変革を起こしていく必要があります。

私たちJBSはクラウド活用のプロフェッショナル集団です。お客さま自身のクラウド活用力を高めデジタル変革を起こす体制・仕組み作りに貢献出来る存在として、一番にお声がけいただけるパートナーを目指してまいります。

Value 行動指針

Customer First

「お客さまの期待を超える」

お客さまの視点に立ち、主体性を持ってスピーディに行動することで、お客さまの成功につながる最良の解決策を提供します。

Diversity & Inclusion

「一人ひとりの個性を大切に」

お客さま、ビジネスパートナー、社員・家族など、関わるすべての人々の個性を尊重します。

Integrity

「誠実かつ、ひたむきに」

信頼関係を築くことを大切にし、あらゆる活動に真摯に向き合います。

Passion for Technology

「情熱を持ってテクノロジーを追求」

テクノロジーに触れたときの感動を忘れずに、無限の可能性を追い続けます。

Commitment to Growth

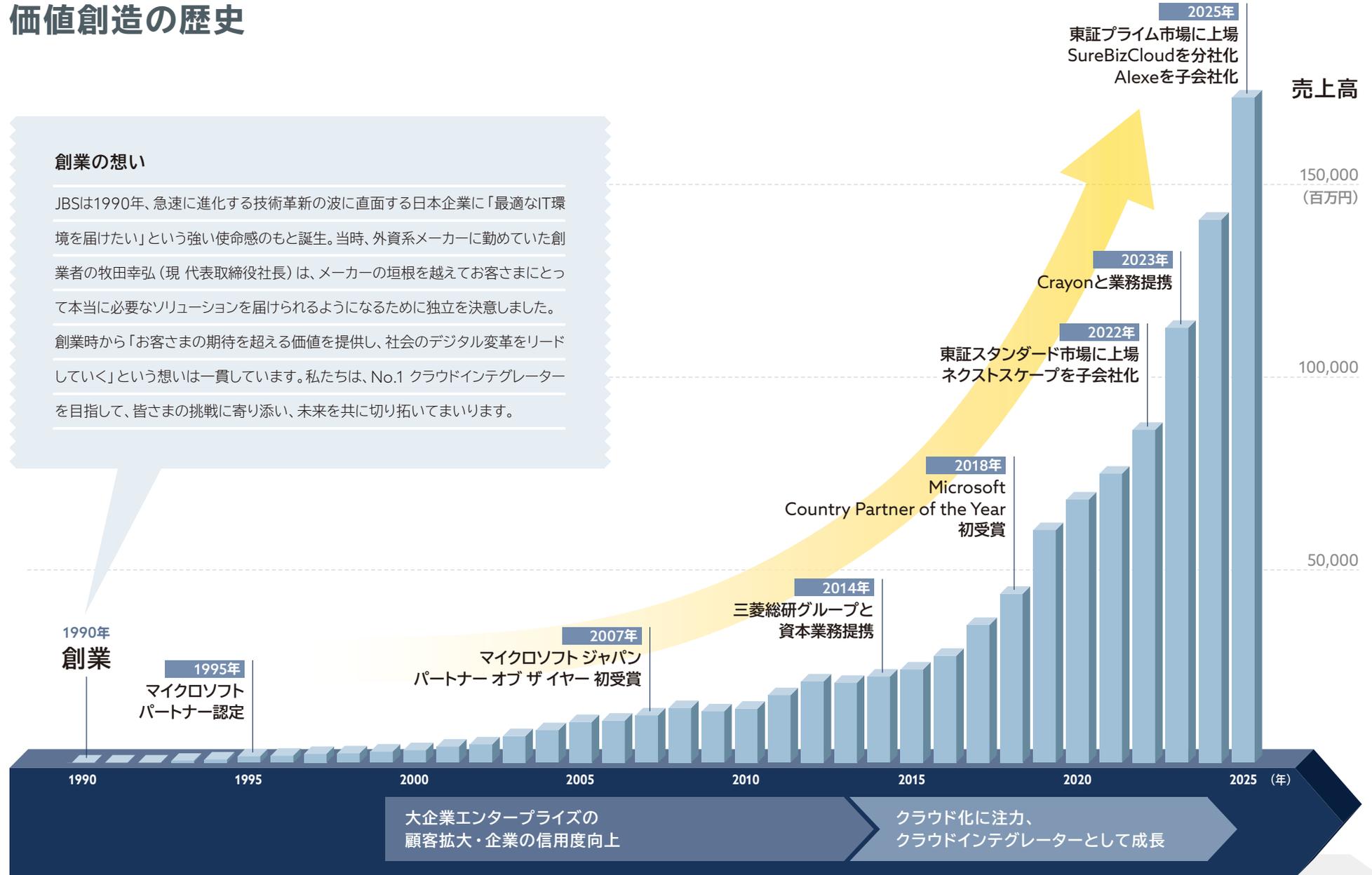
「挑戦と成長」

常に挑戦し、学び、成長し続けます。

価値創造の歴史

創業の想い

JBSは1990年、急速に進化する技術革新の波に直面する日本企業に「最適なIT環境を届けたい」という強い使命感のもと誕生。当時、外資系メーカーに勤めていた創業者の牧田幸弘（現 代表取締役社長）は、メーカーの垣根を越えてお客さまにとって本当に必要なソリューションを届けられるようになるために独立を決意しました。創業時から「お客さまの期待を超える価値を提供し、社会のデジタル変革をリードしていく」という想いは一貫しています。私たちは、No.1 クラウドインテグレーターを目指して、皆さまの挑戦に寄り添い、未来を共に切り拓いてまいります。

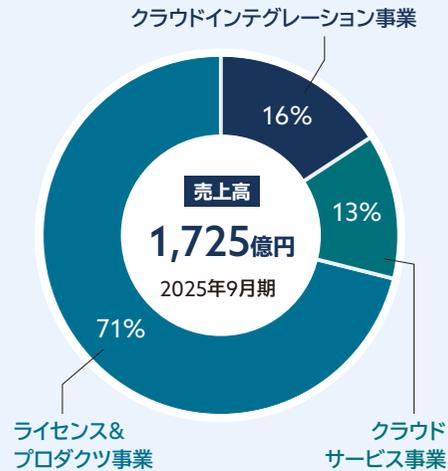


大企業エンタープライズの顧客拡大・企業の信用度向上

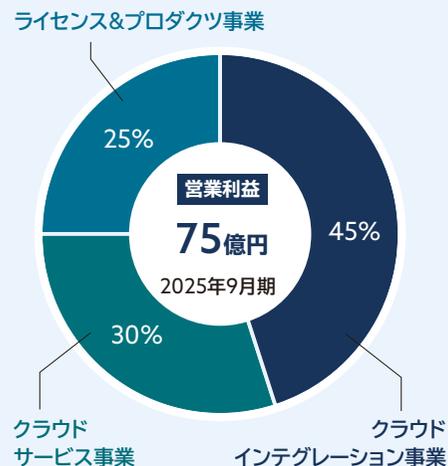
クラウド化に注力、クラウドインテグレーターとして成長

At a Glance

セグメント別売上高構成比



セグメント利益（調整前）構成比



※セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っています。

JBSの競争力の源泉

エンタープライズ顧客基盤※1

TOPIX100のうち
72%の企業との取引実績

※1 TOPIX100企業全体に対するJBSの取引割合
(2025年9月期実績)

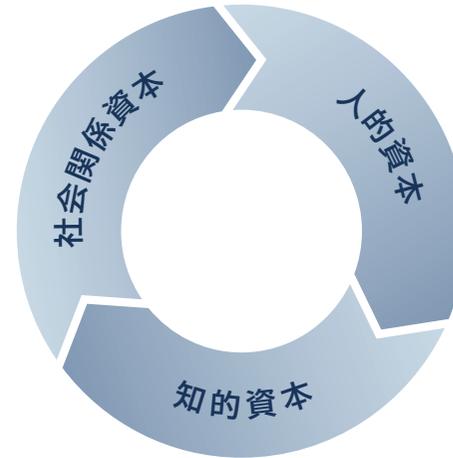
クラウドID支援実績

1,400万ユーザー※2のうち
235万ID

※2 JBSがターゲットとしているエンタープライズに
属しているとされる従業員数

グローバル支援体制

お客様の海外事業展開におけるクラウド
活用を日本と同じサービス品質でワンストップでサポート



グローバルテックリーダーとの 強固なパートナーシップ

マルチベンダーとして最適な
システム環境を提供、数々のアワードを受賞
最新のシステムを自ら徹底活用
有効性を社内で検証しサービスに展開

クラウドエキスパート集団

エンジニアの人数
2,145名 / 2,839名
社員の76%を占めるエンジニアが
クラウド領域のエキスパートとして
お客さまを支援

マイクロソフトパートナー として30年の実績

Top Partner Engineer数 国内No.1

Microsoft Top Partner
Engineer Award
19名 3年連続 最多受賞

Microsoft Certified MVP
4,813名 (延べ人数) **4名**

ジャパン パートナー オブ ザ イヤー
13年連続受賞

JBSの 差別化ポイント



独立系
インテグレーター



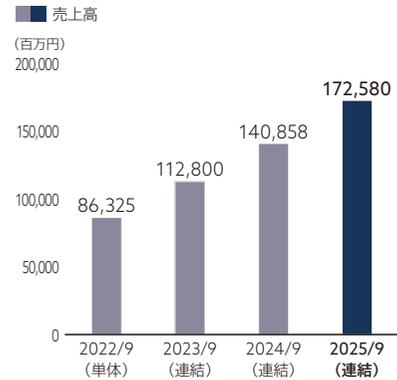
共創
パートナー



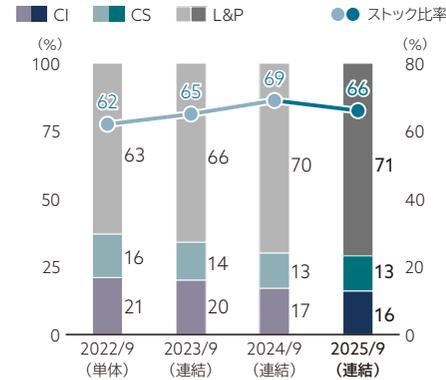
対話
アクセラレーター

財務ハイライト

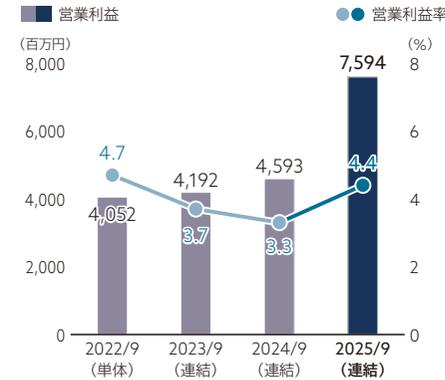
売上高



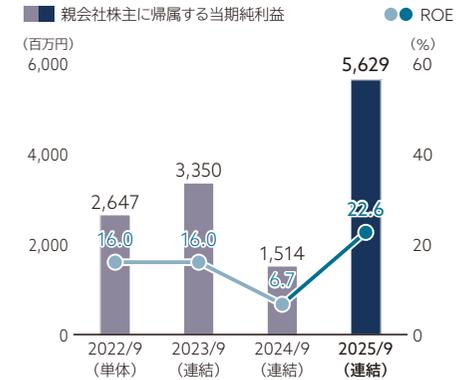
セグメント別売上構成比/ストック比率



営業利益/営業利益率

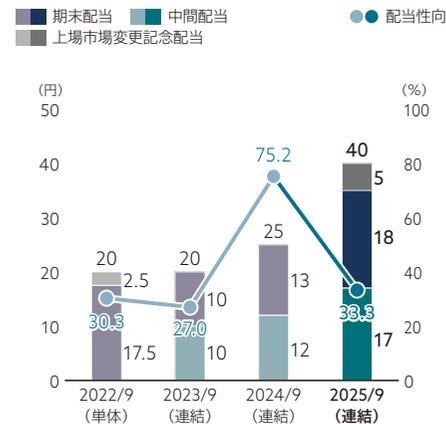


親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



※2022/9は単体のため当期純利益

1株当たり配当金/配当性向



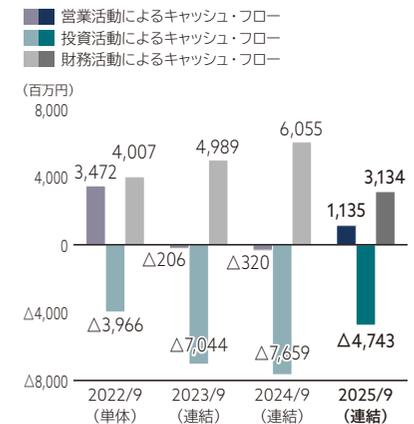
1株当たり当期純利益 (EPS)



総資産/自己資本比率



キャッシュ・フロー



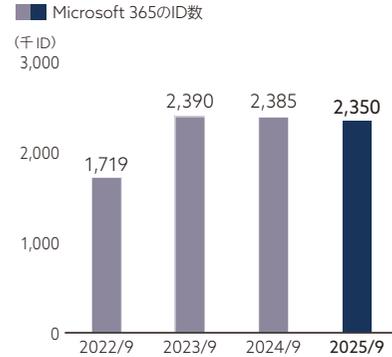
※当社は、2022年6月3日付で普通株式1株につき500株の割合で、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、株式分割を行っています。分割前の実績においては、株式分割後の基準に換算した数値を記載しています。

※当社は、2022年6月3日付で普通株式1株につき500株の割合で、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、株式分割を行っています。分割前の実績においては、当該分割が行われたと仮定して算出しています。

非財務ハイライト

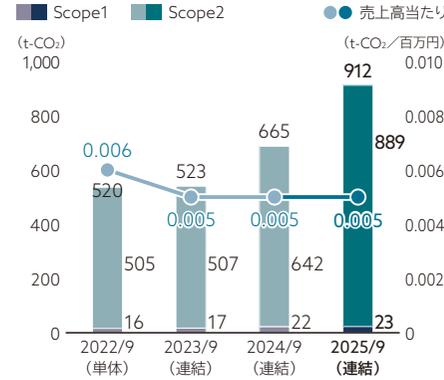
顧客基盤

JBSのクラウドID提供数(単体)



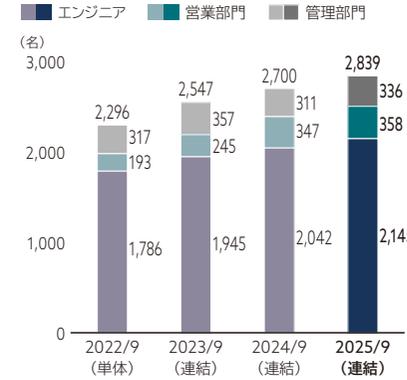
E:環境

GHG排出量 Scope1+2

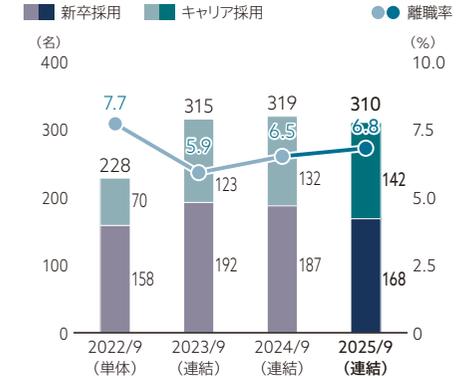


S:社会

従業員数

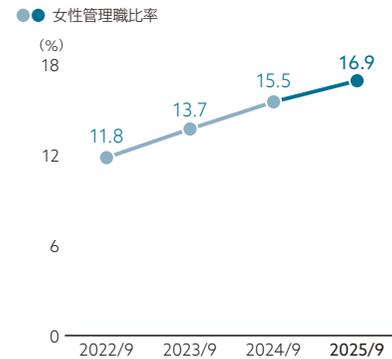


採用者数/離職率

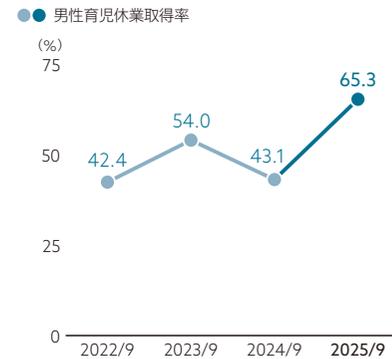


S:社会

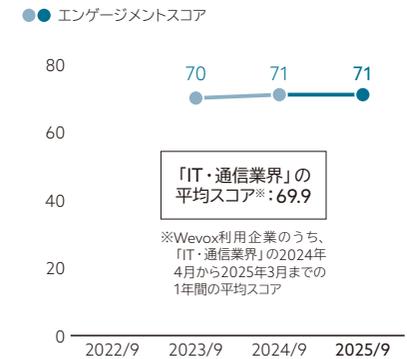
女性管理職比率(単体)



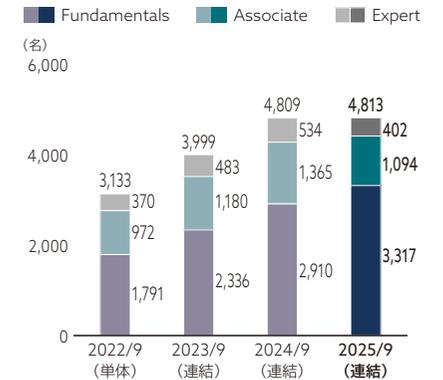
男性育児休業取得率(単体)



エンゲージメントスコア(単体)



マイクロソフト資格保有者数(延べ人数)



※「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)及び「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定による公表義務の対象ではないため連結子会社の記載を省略しています。

※「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の4第1号に定める方法により算出しています。

※調査にはエンゲージメント測定ツール「Wevox」(アトラエ提供)を利用し、当社の全社員(正社員・契約社員)を対象に2023年9月期より実施しています。

TOP MESSAGE

クラウドを核にお客さまの 事業変革を支援し 共に次の成長ステージへ

プロフィール

慶應義塾大学法学部政治学科を卒業後、日本アイ・ビー・エムに入社。営業としてIT業界の最前線で経験を積み、1990年に日本ビジネスシステムズ（JBS）を設立。クラウドを活用した企業のDX/AX推進から成果創出までを支援する「No.1クラウドインテグレーター」を目指し、成長を加速させている。JBSは2022年に東京証券取引所スタンダード市場に上場、2025年9月にはプライム市場へ区分変更し、さらにビジネスのステージを広げている。

クラウド支援の実績を武器に AIでさらなる進化を目指す

JBSは、企業向けITシステムの企画・開発から運用までを一貫して担うシステムインテグレーター（Sler）として、クラウド利活用の支援に磨きをかけながら、お客さまの真の課題に寄り添い、必要な技術を最適な形で届けるパートナーとして確かな実績を積み重ねています。とりわけマイクロソフトのクラウド導入・活用支援に強みを持ち、お客さまの業務変革や課題解決を強く後押ししてきました。

これまでの成長を支えてきたのは、クラウド技術に精通した豊富な人材です。当社は国内有数のマイクロソフトクラウド関連



代表取締役社長
牧田 幸弘

TOP MESSAGE

資格保有者をはじめ、高度なスキルを有する2,000人以上のクラウドプロフェッショナルを擁しており、これはJBSの大きな強みの一つです。こうした体制のもと数々のプロジェクトで実績を重ねることで、「マイクロソフトのクラウドサービス導入であればJBS」という評価をお客さまからいただけるようになりました。

近年、システム開発の在り方そのものも大きく変化しています。従来はオンプレミス型と呼ばれる自社サーバーでのシステム構築が主流だったのに対して、この10年でクラウドへの移行が大きく進みました。現在は、ベンダーが提供するサービスをライセンス契約するだけで、パッケージ化されたシステムを活用できるようになっています。さらに、生成AIの登場が大きな転機となりました。AIの性能が飛躍的に向上したことで、お客さまの期待も急速に高まり、事業に直結する領域でのAI活用ニーズが拡大しています。実際に、お客さまが新たなサービス



を立ち上げる際など、AIを組み合わせたサービス開発の機会は増加しています。事業領域のシステムを具体化するためには、AIとクラウドの両面で高度な技術が求められ、難易度は一段と高まっています。しかし、この環境変化こそが、JBSが強みを発揮して、成長を遂げる大きなチャンスになると捉えています。どの実務に、どのようにAIを活用できるか検討されているお客さまに対し、当社がインテグレーションパートナーとして寄り添い、伴走していく。そのプロセスそのものが付加価値の向上と事業成長へとつながっていくと確信しています。

JBSが成長し続けていくために

クラウドシフト、AIの進化という環境変化が進むなかで、当社がお客さまにより大きな価値を提供していくためには、自分たちの強みをあらためて明確にする必要があります。

当社は「独立系インテグレーター」として、元請けの立場でお客さまのシステム開発に携わってきました。独立系だからこそ、特定のサービスやベンダーにとらわれず、常にフラットな視点で真にお客さまの役に立つ技術を選び抜いて提案することができます。この柔軟さが、単にご要望どおりにシステムを構築するだけでなく、「顧客のことをしっかり見て向き合ってくれるSler」というお客さまからの支持につながっているのだと考えます。

また、私たちはお客さまにとっての「共創パートナー」であることを大切にし、その姿勢を貫いてきました。例えば、金融機関のお客さまであれば、金融の業界知識を共有しながら、当社はクラウドを中心としたテクノロジーの専門性で支えていく。そうした協力体制のもとで、お客さまが抱える課題を一緒に解決し、より

良い金融サービスの実現につなげていくことを目指しています。

お客さまの成長にテクノロジーで伴走することが、当社自身の成長にもつながる。こうした考え方があってこそ、当社の価値も着実に高まってきたのだと捉えています。共創関係を築くうえでは、お客さまの業務を根本から理解し、潜在的な課題に応える提案を行うことが欠かせません。プロジェクトを進めるなかでは、情報システム部門に限らず、事業部門やバックオフィスなど、複数の部門とコミュニケーションを重ね、それぞれのニーズを徹底的に把握することが必要となる場面が多くあります。

こうした状況において、対話を惜しまず、深めていく力が当社の特長です。お客さまは事業のプロであっても、どのようにシステムを改善すればサービス向上につながるのかを明確化しきれていないケースもあります。また、本当のニーズがまだ言語化されていない場合も少なくありません。だからこそ、対話を通じて課題を引き出し、ニーズを明確にしていくことが重要だと考えています。

私たちは、こうした役割を「対話アクセラレーター」として担っていくことが求められていると捉えています。その姿勢は、社員食堂「Lucy's」を設けている取り組みにも表れています。オフィスに洗練されたダイニング環境を併設することで、社員同士のみならず、お客さまとも食を通じたコミュニケーション強化を図り、リラックスした空間で忌憚のない意見を交わすことで、表に出にくい本音や真のニーズを汲み取ることができています。

お客さまに寄り添い、本音をつかみ、本当に必要なITサービスを見極め、ビジネス変革を共に進める、この循環を大切にしています。そして、お客さまの成長を後押しするこうした特長をさらに磨き続けていくことこそが、JBSの事業成長を支える基盤になるとあらためて認識しています。

TOP MESSAGE

プライム市場への移行を契機に さらに成長を加速

JBSは2025年9月に、東京証券取引所プライム市場へ上場市場区分を変更しました。かねてよりプライム市場で企業価値向上に取り組み続けている大手Slerが存在するなか、より多くのお客さまから選ばれる会社へと成長するためには、前述した当社の強みに磨きをかけ、社会に確かな存在感を示し続けることが不可欠だと感じています。市場区分の変更は、成長に向けた取り組みをさらに進化させる新たなスタートラインに立ったと言えます。

今後、プライム市場での持続的な成長を実現していくためには、特にお客さまから「安心して仕事を任せられる」と評価いただける体制と、ガバナンスの確立が重要だと考えています。ガバナンスは企業基盤を支える要であり、当社はこれまで着実にその強化に取り組んできました。その積み重ねによって、上場企業としての基盤は確実に整ってきていると実感しています。そのうえで今後は、十分な人材確保に加え、業務の進め方やサービス品質においても、高い水準を維持していくことが求められます。お客さまから寄せられる期待に応え、実績として示していくことで、JBSと共にDXに取り組む価値を実感していただけるよう努め、次の成長に向けて歩みを進めてまいります。

成長を見据えた今後の展望

成長を確かなものにしていくためには、事業ポートフォリオの変革も重要です。これまで、ライセンス提供を足がかりに顧客基盤を拡大し、ライセンス&プロダクツ事業が売上の中心を担ってきました。現在は、当社は主要な取引先であるエンタープライズ顧客層において一定のライセンスシェアを確保しています。こ

れまで築いてきたお客さまとの信頼関係を土台に、今後は、ITインフラ支援から、お客さまの事業変革を支援するビジネスソリューション展開を強化し、クラウドインテグレーション事業・クラウドサービス事業の深耕をさらに強化していく段階に入っています。実際に引き合いも着実に増えており、現在取り組んでいるプロジェクト一つひとつを確実に成果へとつなげていくことで事業領域はさらに広がり、収益性の高い案件が増え、会社全体の収益拡大につながっていく循環を生み出せると確信しています。

この循環を支えるのが、高度なスキルを兼ね備えた人材の拡充です。育成の観点では、自ら考え提案していく現場には、大きなやりがいがあります。当社では大手企業から直接案件を受注しているため、エンジニアが日本の各業界をリードするお客さまと正面から向き合い、プロジェクトの中核を担う機会が豊富にあります。そうした実践の場を通じて人材の成長を促す育成姿勢を大切にしてきました。日々の業務そのものが学びとなり、経験を積み重ねながら力を伸ばしていける環境が整っていると考えています。

また、最先端のIT機器とクラウドを存分に活用した業務環境や社宅をはじめとした働く環境づくりにも継続的に取り組み、人材獲得の場面においても選ばれる存在になりつつある手応えを感じています。今後は、獲得と育成の姿勢をさらに明確にしながら、人材を軸とした価値創出を通じて、より一層選ばれる企業へと進化していきます。特に、お客さまからの多様なご要望に応えられるプロジェクトマネージャーや、高度なクラウド技術を持つエキスパートの確保が極めて重要になっています。業務系のシステム開発においては、お客さまのビジネスや業務を正確に把握し、システムの全体像を描ける設計力が求められますが、こうした高度な役割を担える人材は、現状では十分とは言えません。そのため、引き続きエンジニアの育成に加え、外部からの人材獲得も積極的に進めていく方針です。



皆さまと共に歩むこれからのJBS

新たなステージへと移行したJBSは、子会社であるSureBiz Cloud、Alexe、及びネクストスケープを含めたJBSグループとしてさらなる成長に向けて歩みを続けていきます。お客さまと真摯に向き合い、対話を重ねることで、お客さまの期待を超える成果を創出する、それこそが当社の成長を支える原動力です。その中心にいるのは、ほかならない一人ひとりの社員です。それぞれがお客さまと共に進化し続けていく姿勢こそがJBSの大きな特長であり、ゆるぎない強みです。この強みを磨き続け、ご満足いただくこと、それが私たちが変わらずお客さまにお約束している企業姿勢です。

また、プライム市場への市場区分変更を機に、IR活動にもより一層力を入れ、事業の中身や成長の道筋をわかりやすくお伝えしていくことが重要だと考えています。株主・投資家をはじめ当社に関わるすべてのステークホルダーの皆さまに当社へのご理解を深めていただき、今後の着実な成長をイメージしていただけるよう、引き続き取り組んでまいります。今後とも皆さまの変わらぬご支援を心よりお願い申し上げます。

価値創造プロセス

Mission
企業理念

「優れたテクノロジーを、親しみやすく」

競争力の源泉

P.5

ビジネスモデル

P.12

P.15

社会価値

- クラウド導入効果の最大化
- すべての人が生きがいを感じる多様な働き方の実現
- パートナーとの協創によるカーボンネガティブへの貢献
- 時代に即したIT環境の実現・維持

P.20

経済価値

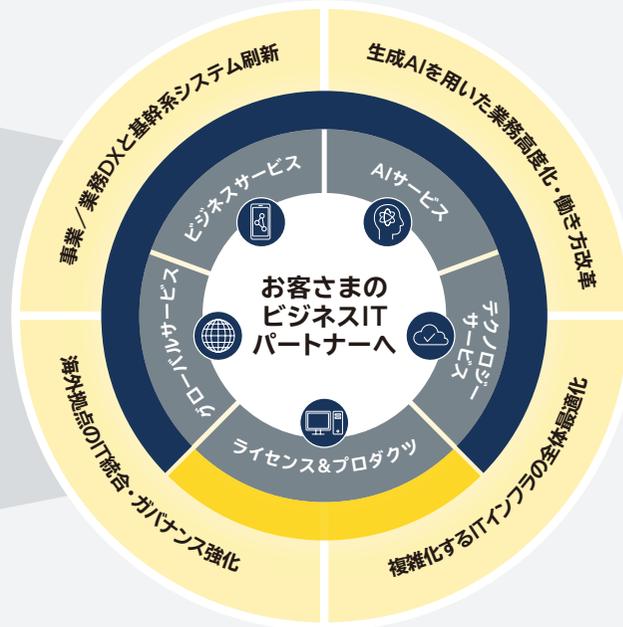
2028年9月期 連結目標
売上高 **1,900**億円
営業利益 **120**億円
ROE **20%**

Vision
目指す姿

社会の
デジタル変革を
リードする
No.1クラウド
インテグレーター

差別化ポイント

- 独立系**
インテグレーター
- 共創**
パートナー
- 対話**
アクセラレーター



社会関係資本

- エンタープライズ顧客基盤
- クラウドID支援実績



人的資本

- クラウドエキスパート集団
- マイクロソフトパートナーとして30年の実績



知的資本

- リアルショーケース

顧客基盤
235万ID

社会課題

- 多様な働き方
- ITによるビジネス変革
- 少子高齢化対策
- 気候変動問題

顧客課題

- DX人材育成
- セキュリティ強化
- グローバル競争力

経営基盤

P.15



信頼されるクラウドプロフェッショナル人材の育成



すべての社員が個性を最大限に活かせる企業文化の醸成

P.44

コーポレート・ガバナンス

ビジネスモデル

JBSの事業セグメント

- クラウドインテグレーション事業、クラウドサービス事業
- ライセンス&プロダクツ事業

- 

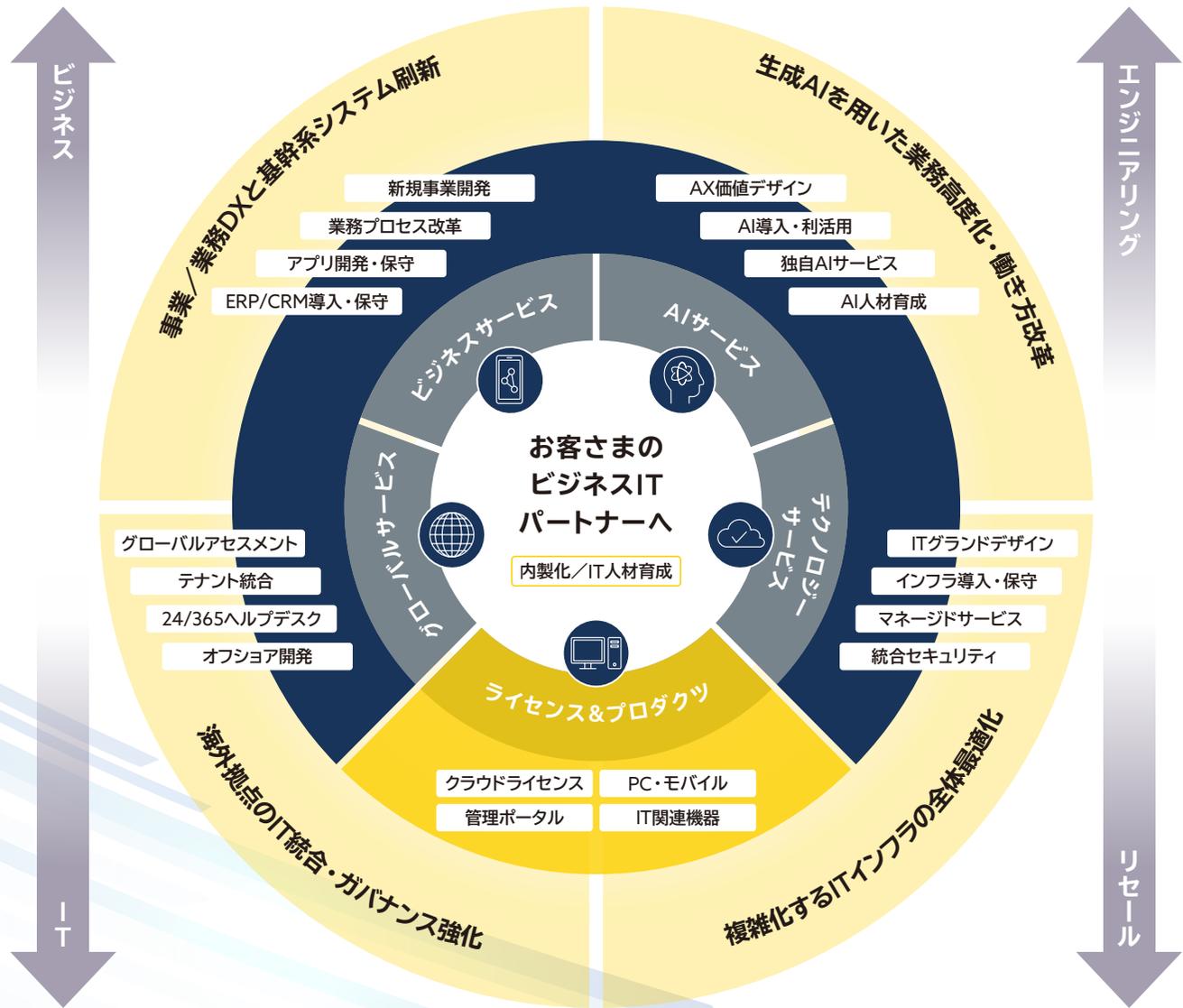
ビジネスサービス
AI駆動開発やUI/UX設計を活用し、基幹システムと事業アプリをシームレスに連携、DX加速と事業成長に貢献します。
- 

AIサービス
Microsoft Copilot等の活用やSales Agent提供をはじめとするAX支援を通じて、企業の業務効率化と価値創造を支援します。
- 

グローバルサービス
日本品質のクラウドサポートを海外拠点にも展開し、ID統合やITガバナンス強化、コスト最適化等、グローバル事業展開を支援します。
- 

テクノロジーサービス
ID管理やセキュリティ、マルチクラウド環境の統合・運用支援等、ITインフラ全般の課題解決をワンストップで提供します。
- 

ライセンス&プロダクツ
マイクロソフトライセンスやPC等の調達・サポートに加え、付加価値サービスや管理ポータルを展開し、コスト最適化や業務効率向上を継続的に支援します。



事業の広がり・パートナーシップ

グループシナジー

JBSグループの戦略的連携により 付加価値の高いサービス提供を実現

お客さまのビジネスを支えるIT支援を展開するJBSグループは、基幹システム導入、AI、アプリ開発など、各領域に特化したグループ会社が力を結集し、複雑な課題にも総合力に対応します。地域事業所、世界各国のグループ会社を通じて、お客さまに寄り添い、DX・AXの未来を共に創り上げます。



ビジネスパートナー

お客さまにとっての「最適」を 実現するテックリーダーとの 強いパートナーシップ

お客さまのIT課題だけでなく、ビジネス課題を解決するため、マイクロソフトをはじめ各分野で強みを持つテックリーダーと強固に連携し、マルチベンダーとしてお客さまに最適なシステム環境を提案しています。

事業拠点

国内6拠点

- 東京本社
- 札幌
- 名古屋
- 大阪
- 福岡
- 沖縄



海外5拠点

- 米国
- メキシコ
- 中国
- 香港
- シンガポール
- (タイ※)



※タイは駐在員事務所

サステナビリティ経営の推進

サステナビリティ基本方針

JBSは、「優れたテクノロジーを、親しみやすく」をMissionとし、お客さまに寄り添い、お客さまにとって必要な技術を最適な形で届けすることで、技術革新がもたらす社会・事業の持続的成長に貢献してまいります。

サステナビリティの考え方

当社は、企業理念「優れたテクノロジーを、親しみやすく」の実現に向けて、「社会の持続可能性」と「JBSの持続的成長」の両立を目指して、事業を通じた社会価値と企業価値の創出に取り組んでいます。豊かな地球環境や持続可能な社会を次世代へと受け継いでいくために、社会の一員としての責任を果たしながら、環境や社会の課題解決に寄与する取り組みを事業活動に取り込んでいます。

また、サステナビリティを推進する指針として「サステナビリティ基本方針」を定め、取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定しています。今後は、マテリアリティに基づく目標、計画を策定し、実行していくことで、持続可能な社会の実現と、事業の発展を図ってまいります。

ガバナンスとリスク管理

現在、当社の取締役会がサステナビリティ全般に関するリスク及び機会に対する監督権限を有しています。

サステナビリティに関するリスク管理については、全社的なリスク管理の一環として推進状況及び推進を阻害する要因の把握に努めているほか、毎月開催されるリスク管理委員会においてもリスク情報の収集と分析を行っています。また、重要と判断するリスクについては、その重要性に応じて、代表取締役社長又は取締役会に報告しています。

マテリアリティ特定プロセス

STEP 1

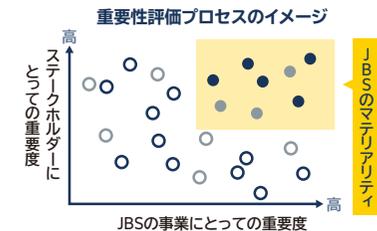
課題の抽出

「事業機会」「経営基盤」の視点から、社会課題の洗い出しを実施。SDGs、GRI などを通じてJBSが取り組むべき課題は何か、その解決によって創出すべき価値は何かを抽出。

STEP 2

重要性の評価

STEP1で抽出した項目を、「ステークホルダーにとっての重要度」と「JBSの事業にとっての重要度」の2軸で、取り組むべきテーマ、課題の重要性を評価。



STEP 3

妥当性の確認

STEP1及びSTEP2で特定した、重要テーマ、課題の重要性について、社外取締役、及び代表取締役社長を交えて検討。

STEP 4

マテリアリティの特定

STEP1からSTEP3を通じて特定したマテリアリティに紐づく、JBSの取り組みを検討。今後、サステナビリティ推進委員会を組成し、KPI設定を行いPDCAを回していく予定。

サステナビリティ経営の推進

当社グループでは、社会課題の解決を通じた持続可能な社会の実現に貢献する「事業機会」に関する4つのマテリアリティと当社グループの持続的な事業成長を支える「経営基盤」に関する2つのマテリアリティ、計6つのマテリアリティを特定しています。

重点テーマ (社会課題)	JBSのマテリアリティ	内容	事業及び財務への影響				主な取り組み
			リスク	機会	顕在時期	影響度	
事業機会	インベーションの推進 クラウド導入効果の最大化	JBSは、世界標準のフレームワークをベースに、お客さまごとに必要な技術を最適な形で適用させることで、迅速に導入でき、技術革新がもたらす経済生産性の向上をはじめとするさまざまな効果を最大限に享受できる状態を目指します。	—	○	短～長期	大	クラウドサービスや生成AI関連商品を中心とした利活用促進サービスや導入効果可視化サービスの開発・提供、顧客内のITスキル向上のための内製化支援
	安心・安全な社会インフラ 時代に即したIT環境の実現・維持	JBSは、お客さまが常に安心、安全にビジネスを行えるよう、実証されているIT環境への移行と、最新のセキュリティ環境の継続的な適用支援を通じて、お客さまの持続的成長を支えるレジリエントなインフラの実現と維持を支援します。	—	○	短～長期	大	クラウドやAIを含むIT環境のセキュリティ診断・監視運用サービスの開発・提供
	働き方・活躍 すべての人が生きがいを感じる多様な働き方の実現	JBSは、多様化するコミュニケーションのあり方に対して、先進テクノロジーによるデジタルとリアルを組み合わせた新たなワークスタイルを提案することで、個人のウェルビーイングにつながる多様な働き方の実現を支援します。	—	○	短～長期	大	クラウドサービスや生成AIに関連する業務効率化や自動化に関する業務・ITシステムの構築、運営支援
	環境 パートナーとの協創によるカーボンネガティブへの貢献	JBSは、テックリードカンパニーの環境に対する取り組みと連携し、クラウド活用によるお客さまのCO ₂ 削減を通じて、持続可能な社会の実現に貢献します。	○	—	中～長期	中	クラウド利活用推進によるCO ₂ 削減への貢献、JBSにおけるGHGデータの算出による可視化
経営基盤	人材 信頼されるクラウドプロフェッショナル人材の育成	JBSは、お客さまとの信頼関係を構築できるクラウドネイティブな人材の育成に向けて、社員が最大限に活躍できる環境づくりへの惜しみない投資を継続し、お客さまへの提供価値の最大化を目指します。	○	○	中～長期	大	リスキリングプログラムを含む各種研修制度の見直しや、キャリアカウンセリングルーム、キャリア申告制度の運用、リファラル・アルムナイ採用の強化
	DE&I すべての社員が個性を最大限に活かせる企業文化の醸成	JBSは、社員一人ひとりの価値観を互いに尊重し合う職場環境や、多様な人材が公平に活躍でき、最大限にパフォーマンスを発揮できる制度設計を構築することで、組織と人材の力を最大限に生かす企業風土を醸成します。	○	○	中～長期	中	DE&Iポリシー策定、女性活躍推進施策の充実化、男性育休取得の促進、障がい者雇用に関する相談窓口の設置、シニア人材活躍施策実施