

みずほ産業調査 Vol. 78 「日本産業が直面する制約を乗り越えるために
～人手不足とエネルギー制約を成長につなげる打ち手～」

情報サービス ～IT人材不足とは言わせない？ Agentic AIとその先

みずほ銀行

産業調査部

2025年5月30日

ともに挑む。ともに実る。



サマリー

- 日本企業において、顧客ニーズ変化やサステナビリティ対応等の外部環境変化を背景にDXへの取り組みが進展。それに伴い、情報サービス市場は2020年以降急速に拡大
- 一方で、DXを担うIT人材はユーザー企業・情報サービス企業ともに不足しており、日本企業のDX進展の足かせとなっている状況
- 日本政府は、IT人材の確保に向けてデジタル人材の育成に主眼を置き各種施策を推進。情報サービス企業においては、生産性向上と人材拡充に向けた取り組みを進めるものの、人材のスキルギャップや海外人材活用・M&Aの難易度の高さ、将来的な人員過剰リスクなどの課題によりIT人材不足解消には至らず
- 自律的な判断・行動が可能なAgentic AIは、各領域において多様なユースケースが想定され、大幅な生産性向上に寄与すると考えられる。特に、日本のIT人材の6割超を占めるSEやプログラマーが行う業務の大部分はAgentic AIによる自動化が期待でき、国内のIT人材不足解消の打ち手となる可能性
- Agentic AIの実装により、ソフトウェアは「ツール」から自律的な「サービス」を提供するService as Softwareに変革、ITシステム構造や業界環境に変化をもたらす
- Service as SoftwareはITO、BPO、ソフトウェア市場に跨って拡大し、2050年には30兆円規模まで拡大すると予測され、情報サービス企業にとってもService as Software型ビジネスへの適応が不可欠
- Service as Software型のビジネス構築に向けては、AIモデル・ソフトウェア・データナレッジ・業務プロセス知見の複層的なケイパビリティが必要である
- 情報サービス企業がビジネスチャンスを獲得するためには、AI・データナレッジの強化、テクノロジーへの投資、ユーザーとの共創によって不足するケイパビリティを補い、日本産業の特徴を活かした付加価値創出と、ソフトウェアやテクノロジー等の知財集約型のビジネスモデルへの転換が求められる

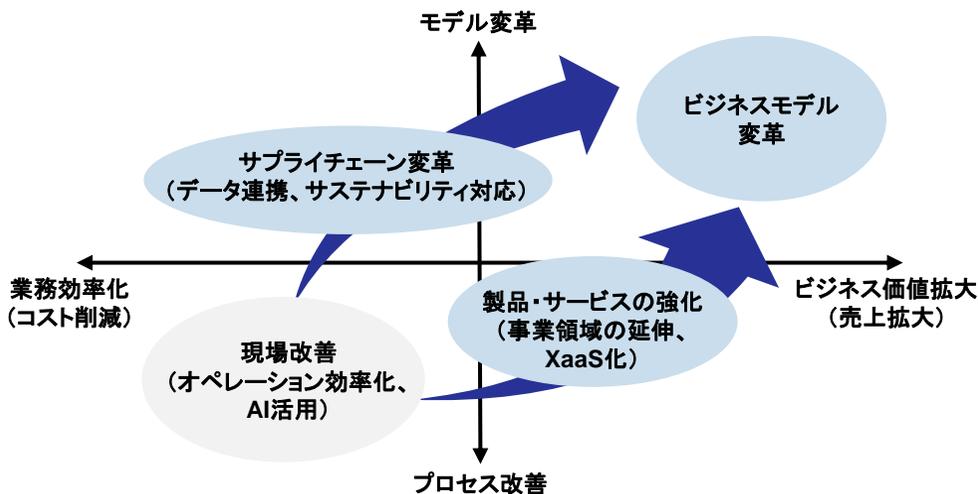
(出所)みずほ銀行産業調査部作成

外部環境を受け日本企業におけるDXへの取り組みが進展、情報サービス需要は加速

- 日本企業は顧客ニーズ変化やサステナビリティ対応等、外部環境変化を背景にデジタル活用による変革が求められている
- DXに取り組む企業は増加しており、それに伴い情報サービス需要は2020年以降急速に拡大

日本企業を取り巻くビジネス環境と求められる変化

日本企業を取り巻くメガトレンド



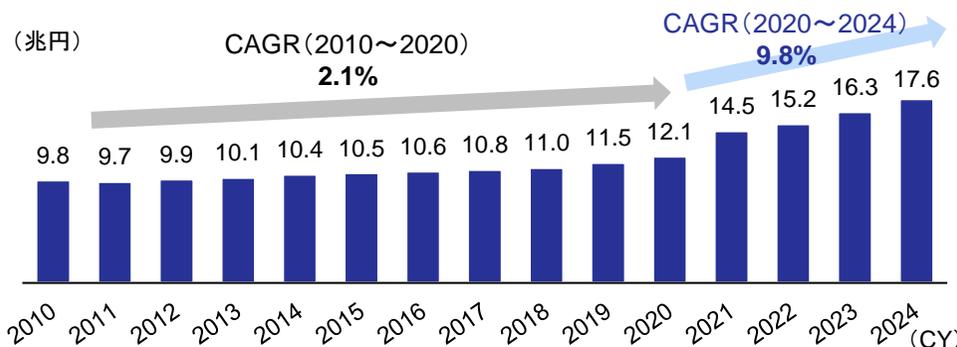
デジタルを活用したビジネスモデル変革が求められている

日本企業のDXへの取り組み状況と情報サービス市場の推移

DXに取り組んでいる企業の割合



国内情報サービス市場の推移



企業のDXへの取り組み進展に伴い、情報サービス市場は急速に拡大

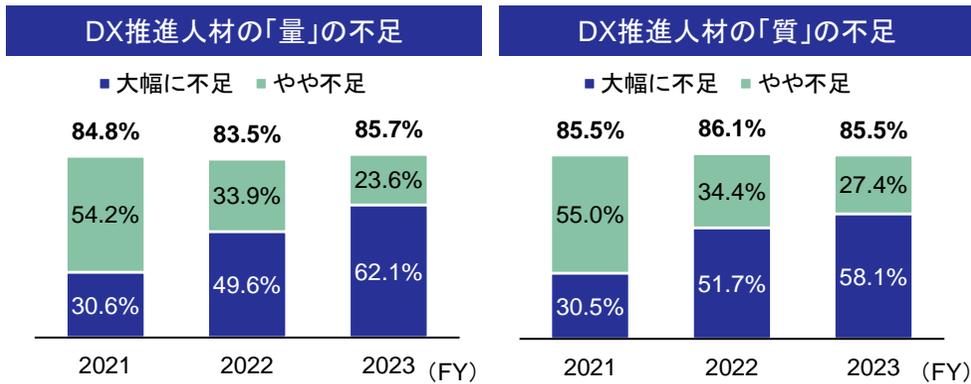
(出所) みずほ銀行産業調査部作成

(出所) 独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024」、経済産業省「特定サービス産業実態調査」、より、みずほ銀行産業調査部作成

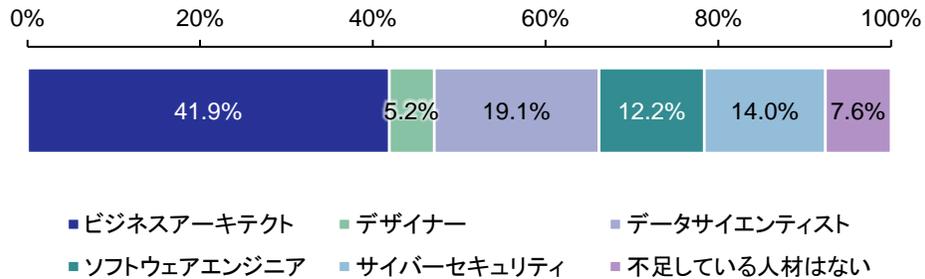
一方で、DXを担うIT人材はユーザー企業・情報サービス企業ともに不足する状況

- 日本企業におけるDXを推進するIT人材は量・質ともに不足しており、日本企業のDX進展の足かせとなっている状況
- 情報サービス企業においても、SAPのERPパッケージ更改や地方公共団体のガバメントクラウド移行など、大規模なシステム更改案件が控えており、DX需要の拡大と合わせ人手不足が深刻化

日本企業におけるDX推進人材の不足状況



最も不足している人材(人材類型別)



DXに取り組む企業は増加の一方、推進する人材の不足が継続

(出所)独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024」より、みずほ銀行産業調査部作成

情報サービス企業における人手不足状況

DX需要に加え、企業・公共における大規模なシステム更改が加速

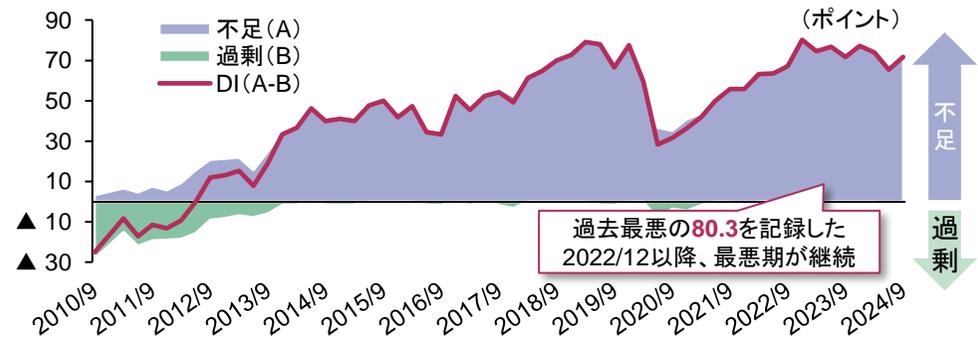
企業における需要

- 独SAPのERPパッケージ「SAP ERP (ECC6.0)」のサポート終了が2027年に迫る一方、日本における利用企業の約5割が後継製品への移行未定・移行時期未定の状況

公共部門における需要

- 2025年度を期限とする地方公共団体のガバメントクラウド移行について、171団体(702システム)が移行困難な状況(2023年10月時点)

情報サービス業における雇用判断DIの推移



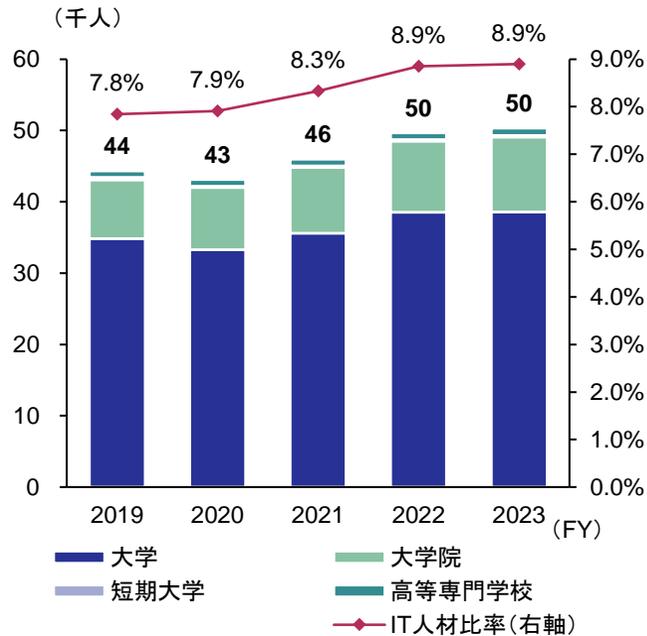
情報サービス企業においてもIT人材不足が深刻化

(出所)一般社団法人情報サービス産業協会「JISA-DI調査」、公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

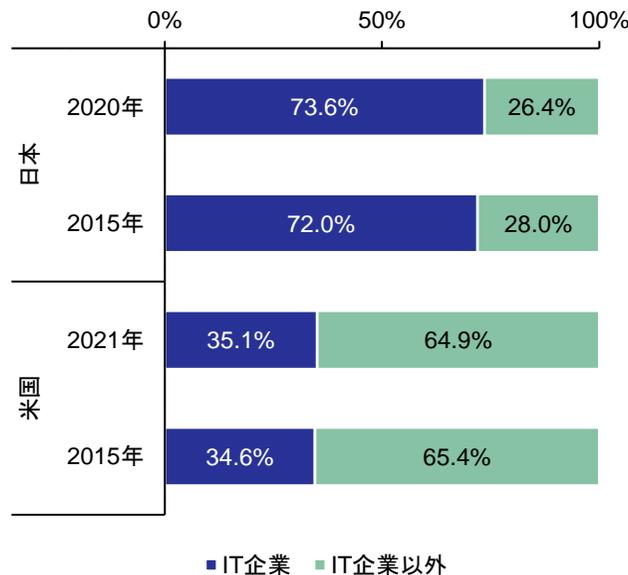
IT人材不足の背景には日本産業における構造的な課題

- IT人材の主たる供給源である新卒IT人材は緩やかに増加傾向である一方、日本産業全体ではIT人材がIT企業に偏在しておりユーザー企業におけるIT知見は不足、システム構築・運用を情報サービス企業へ依存する状況
- 情報サービス企業においても、人材の流動化により事業会社への転出超過の状況となっており、ベンダー／ユーザー両サイドでIT人材が不足する状況に

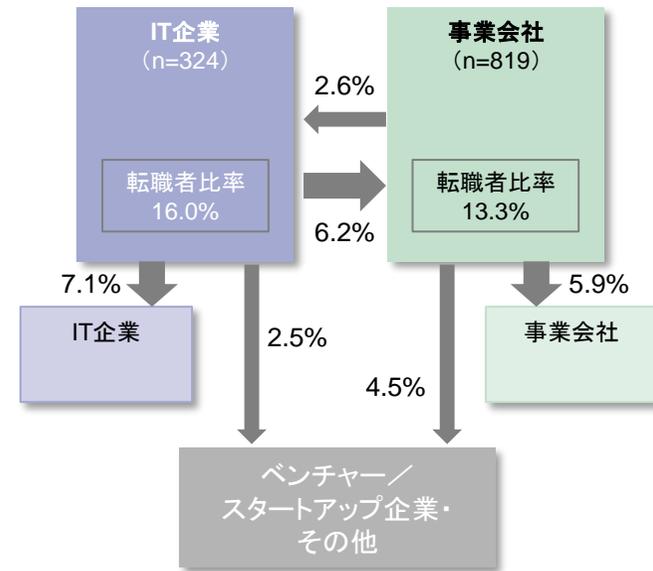
高等教育卒業生(就職者)におけるIT人材数・比率



IT人材が従事する所属企業の割合



2022～2023年度におけるIT人材の流動



主たる供給源である新卒IT人材は緩やかな伸び

日本におけるIT人材はIT企業に偏在

IT人材の流動化によりIT企業でも人材不足が進行

(注) 情報処理・通信技術者IT人材として計上
 (出所) 文部科学省「学校基本調査」より、みずほ銀行産業調査部作成

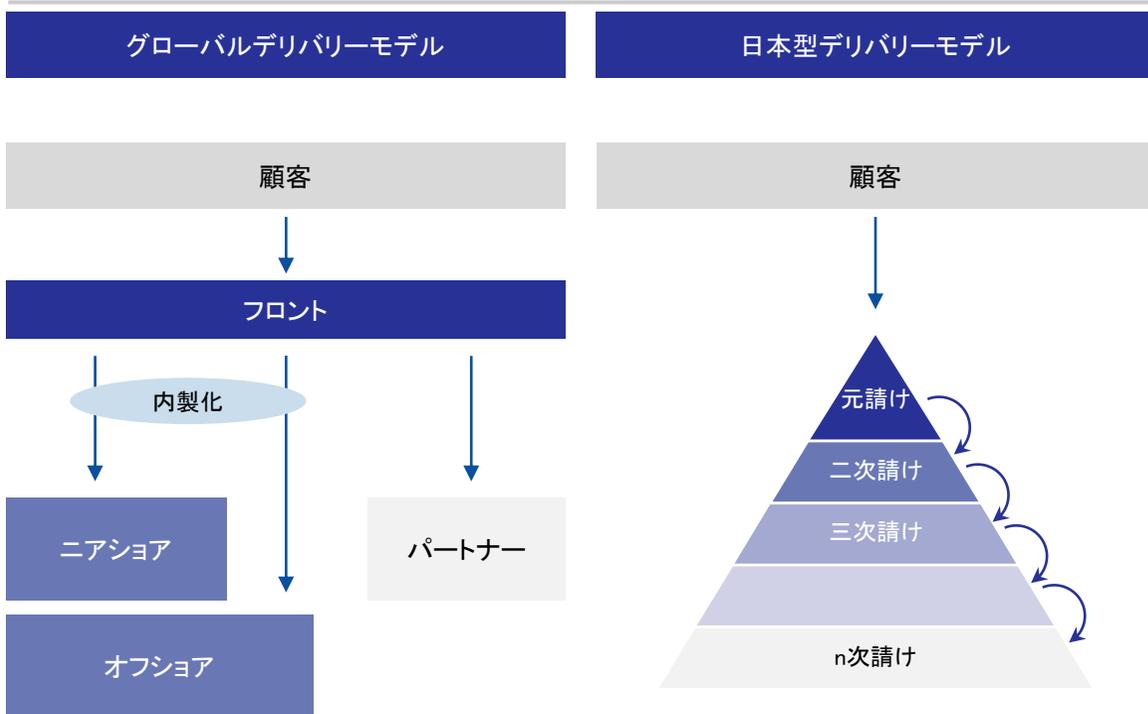
(出所) 独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」より、みずほ銀行産業調査部作成

(注) IT企業: 「受託開発ソフトウェア業」「組み込みソフトウェア業」「パッケージソフトウェア業」「情報処理サービス業」「情報提供サービス業」
 (出所) 独立行政法人情報処理推進機構「デジタル時代のスキル変革等に関する調査(2023年度)全体報告書」より、みずほ銀行産業調査部作成

オフショア活用で遅れる日系情報サービス企業はコスト面での競争優位性が劣後

- グローバル企業においては、低コストのオフショアリソースの活用を進める一方、日本企業においては多重下請構造により開発人材を確保する独自のデリバリーモデルを構築
- 言語の壁、文化の違いからオフショア活用が劣後する日系情報サービス企業の収益性は、海外企業対比劣後

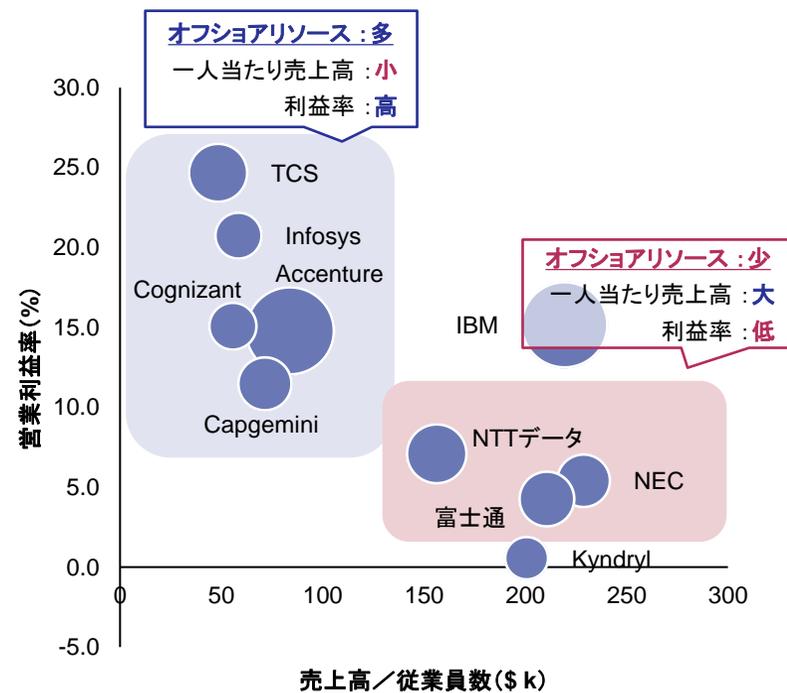
国内企業とグローバル企業のデリバリーモデルの比較



開発の標準化と豊富なオフショア人材の活用

国内企業は多重下請構造を形成

情報サービス企業におけるオフショア活用と収益性の関係



デリバリーモデルの違いが収益性の違いに

(出所)みずほ銀行産業調査部作成

(出所)SPEEDAより、みずほ銀行産業調査部作成

日本政府はIT人材の確保に向けて各種政策を実施

- 日本におけるIT人材の量・質の不足、偏在性を踏まえ、政府はデジタル田園都市国家構想総合戦略において、2022年度から2026年度までの5年間で230万人のデジタル人材の育成を掲げ、各種施策を進める

IT人材の不足に関する課題認識と対応の方針

現状と課題

量の不足

IT人材の量の不足を感じる企業
85.7%

質の不足

IT人材の質の不足を感じる企業
85.5%

偏在性

IT企業に所属するデジタル人材
73.6%

対応の方針

- 専門的なデジタル知識・能力を有し、デジタル実装による地域の課題解決をけん引する人材を「デジタル推進人材」として育成

目標

2022年度から2026年度の5年間で
230万人育成

日本政府によるデジタル人材育成・確保の重点領域

デジタル田園都市国家構想におけるデジタル人材育成・確保に向けた施策

デジタル人材育成プラットフォームの構築

- デジタルスキル標準の設定
 - ビジネスパーソン向け
 - DX推進人材向け
- デジタルスキル標準に基づく教育コンテンツ整備
- 地方におけるDX促進支援

職業訓練のデジタル分野重点化

- 公共職業訓練、求職者支援訓練等におけるデジタル分野の重点化
- 人材開発支援助成金の拡充

高等教育機関におけるデジタル人材の育成確保

- 数理・データサイエンス・AI教育の推進
- リカレント教育の推進

デジタル人材の地域への還流促進

- 地域企業への人材マッチング支援
- 地方公共団体への人材派遣
- 起業支援・移住支援

デジタル推進人材の育成により企業のデジタルを活用した競争力強化を目指す

(出所)両図ともに、内閣官房 デジタル田園都市国家構想実現会議より、みずほ銀行産業調査部作成

国内情報サービス企業は生産性向上と人材確保に向けた取り組みを推進も解決には不十分

- 旺盛な情報サービス需要への対応力強化に向け、国内企業は生産性向上と人材拡充の両面での取り組みを進める
- 一方で、人材のスキルギャップやオフショア活用とM&Aの難しさ、将来的に人員過剰となるリスクなど、解決に向けた課題も存在

国内情報サービス企業における人手不足への対策と課題

対策	生産性の向上		人材の拡充	
	オファリングビジネスの強化	AI駆動開発の強化	オフショアリソースの拡充	M&Aによる人材獲得
概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受託開発型から、既存アセットの組み合わせによるサービス提供型のビジネスモデルへの転換を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ システム開発工程での生成AIツールの活用等による生産性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ IT人材の豊富なインドや東南アジアにおけるオフショアリソースを強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ アプリケーションの実装やネットワーク等、ケイパビリティの拡充に向けたM&A
企業事例	<p>富士通</p> <p>事業ブランド「Uvance」</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 個別開発から1対Nのソリューション提供への変革を推進 ■ 2025年度売上目標: 7,000億円 	<p>NTTデータ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ システム開発全体への生成AI活用により、2025年度までに20%の生産性向上 	<p>富士通</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ オフショアセンターの人員拡充(2025年度: 40,000人)と開発の標準化を推進 	<p>NTTデータ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2025年度までの3年間で国内で1,000億円のM&A投資方針
	<p>NEC</p> <p>価値創造モデル「Blustellar」</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ AIを活用したオファリングによるDX事業を強化 ■ 2025年度売上目標: 4,935億円 	<p>日立製作所</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ システム開発・構築の自動化等で生成AI活用を進め2027年度までに30%の生産性向上 	<p>SCSK</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 越FPTコーポレーション傘下企業とJV設立し、モダナイゼーションに向けた人材を拡充 	<p>SCSK</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ネットワーク等のITインフラ構築に強みを持つネットワンシステムズを買収
課題	<ul style="list-style-type: none"> ■ SaaS型の収益モデルへの転換時における収益性低下の可能性 ■ コンサル人材の不足 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 工数減少に伴う価格低下圧力 ■ ソフトウェア開発工程の付加価値低下 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 言語の違いによる障壁 ■ オフショア人材の人件費高騰による、コストメリットの低下 	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI等の技術の発展に伴う自動化の進展により、中長期的に人材過剰となる可能性も
<p>人材のスキルギャップや、海外人材活用・M&Aの難易度の高さ、将来的な人員過剰リスクなどの課題により、IT人材不足解消には至らず</p>				

(出所) 公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

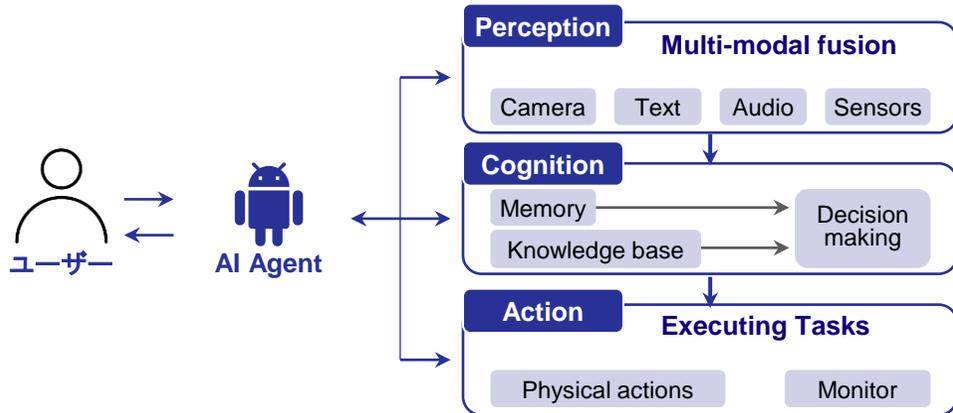
Agentic AIの技術進化は労働力不足を解決する有望な打ち手に

- 生成AIを中心としたAI技術は、従来のプロンプトに基づく出力から複雑なタスクや相互作用を管理できる自律的・適応的なAIシステムへの移行が進む
- モデル性能の向上やフレームワークの進歩により、推論能力と自律的な実行能力の向上が進む
 - 各領域で多様なユースケースが想定されるなか、特にソフトウェア開発においてはライフサイクル全体への適用が期待

AI技術の進展とAgentic AIの概要



Agentic AIの基本的構成



(出所)みずほ銀行産業調査部作成

Agentic AIのユースケース(例)

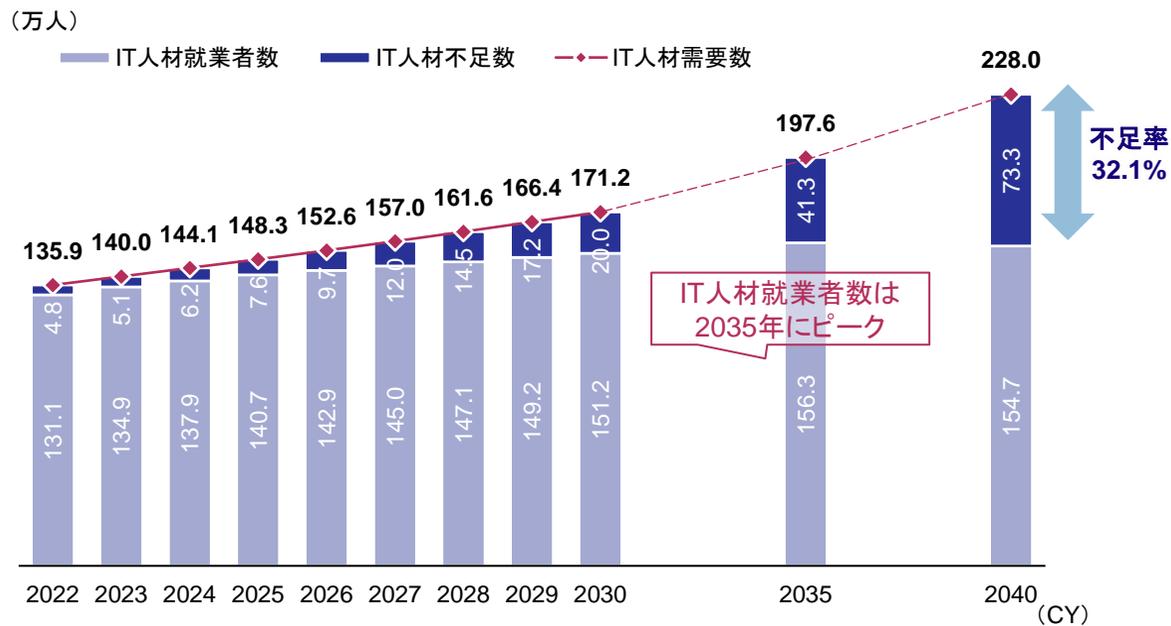
ソフトウェア開発	<p>コード生成・テスト</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 自然言語の要求に基づくコード生成・モジュール化された機能の組み合わせによる開発～テスト工程の自動化 <p>ライフサイクルマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ プロジェクトタスク管理、ドキュメント生成等開発プロセス全体の自動化 <p>運用・保守</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ソフトウェアのデプロイ後のパフォーマンス監視と必要に応じたロールバック対応
バックオフィス業務	<p>人事</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 採用業務における候補者スクリーニング、選考、スコアリングの自動化 <p>財務・会計</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 請求書処理、財務報告、予算計画・予測の自動化
カスタマーサービス	<p>販売・マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ マーケティングのパーソナライズ化と自動化 ■ データに基づく分析と広告コンテンツの自動生成 <p>消費者エンゲージメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 問い合わせ対応のパーソナライズ化と自動化 ■ VoC分析・改善計画作成の自動化によるサービス品質向上
業種特化業務	<p>金融</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 財務分析とリスク評価・管理の自動化 ■ 市場トレンドと財務データ分析に基づく投資決定とポートフォリオ最適化 <p>ヘルスケア</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ リアルタイムデータに基づく手術支援、患者モニタリング、診療計画のパーソナライズ化 <p>物流・サプライチェーン</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 配送・回収ルートの最適化、需要予測と在庫管理、リアルタイム出荷追跡

(出所)みずほ銀行産業調査部作成

ソフトウェア開発においては、Agentic AIによりIT人材不足を解消できる可能性

- IT人材需要は今後も増加し、2040年時点で70万人規模で不足する可能性が指摘されている
- Agentic AIによる自律的なソフトウェア開発が実現されることにより、IT人材不足を解消できる可能性
 - ただし、IT戦略から開発の上流工程を担う人材は引き続き必要であり、リスクリングに向けた取り組みの重要性は継続

IT人材における需給ギャップの将来予測

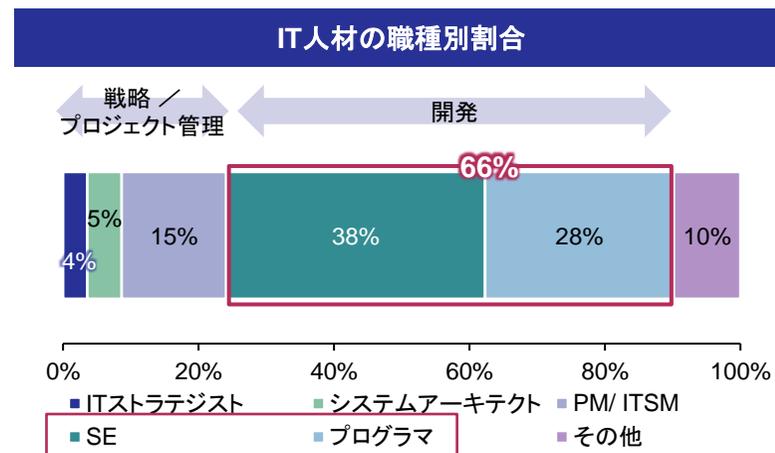


< IT人材需要数の前提 >

- 2023年まで** : 当該年のIT人材の就業者数 + 当該年の平均月間有効求人数
- 2024年以降** : 前年のIT人材需要数 × 当該年の情報化投資額の増減率(注)

(注) 情報化投資の増減率は、過去10年の平均増加率(+2.9%)が継続すると仮定
 (出所) ヒューマンリソシア「2040年のIT人材予測レポート2024年版」(2024/11/29)より、みずほ銀行産業調査部作成

Agentic AIによるIT人材不足解消の可能性



Agentic AIによるIT人材不足の解消

- Agentic AIによるソフトウェア開発の進展が、SEやプログラマなどの開発工程を代替することで、将来のIT人材不足(不足率32.1%)を解消する打ち手となる

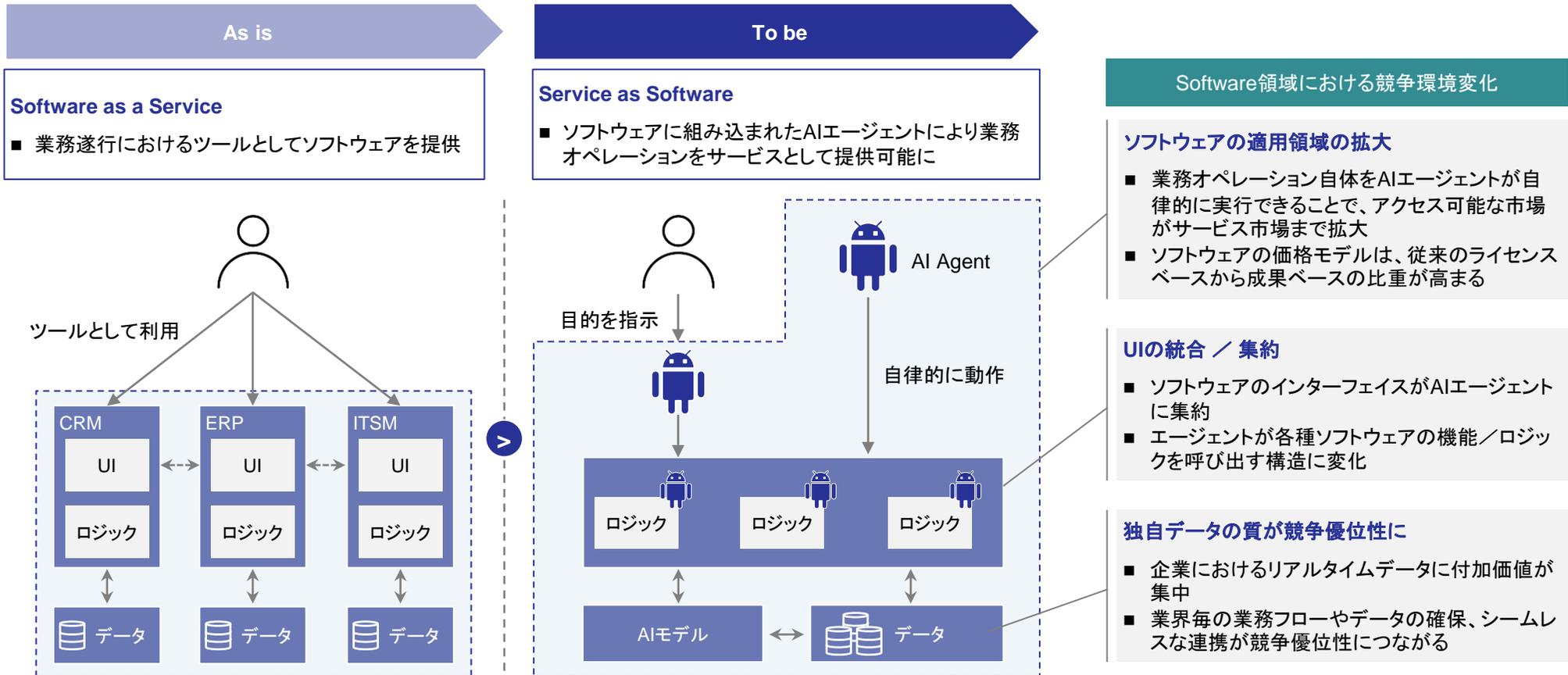
開発スピードの加速により、上流工程を担う人材の需要は増加
 IT人材のリスクリングに向けた取り組みは引き続き重要

(出所) 独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」より、みずほ銀行産業調査部作成

Agentic AIの実装によりソフトウェアビジネスは「Service as Software」に変革

- Agentic AIの実装により、ソフトウェアは「ツール」から自律的な「サービス」を提供するService as Softwareに変革
 - ITシステム構造にも転換が起こり、業界における環境変化に対応することが情報サービス企業のビジネスチャンスに
 - ユーザー企業においても、AIを前提として業務プロセスを再設計することが必要に

AIエージェントの実装によるITシステムの構造変化

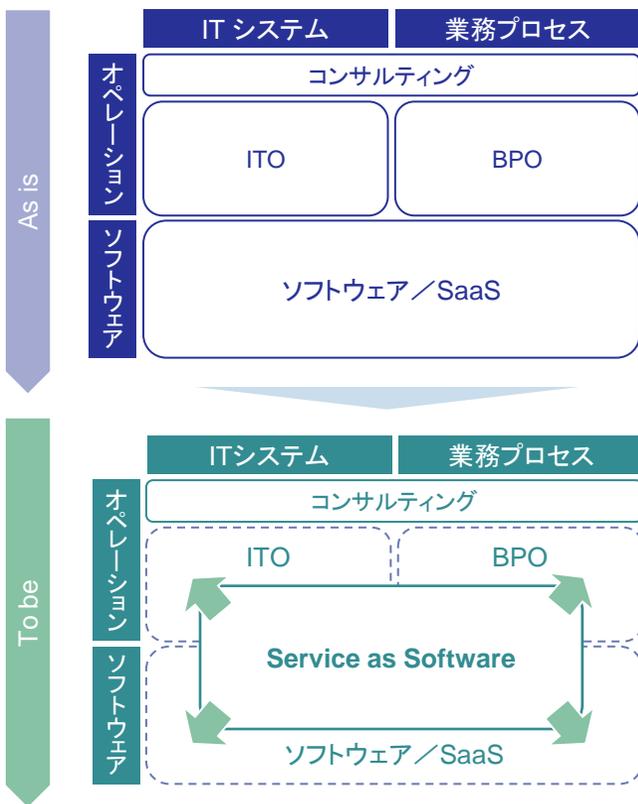


(出所)みずほ銀行産業調査部作成

Service as Softwareの市場規模(国内推計)は、2040年に14兆円、2050年に30兆円

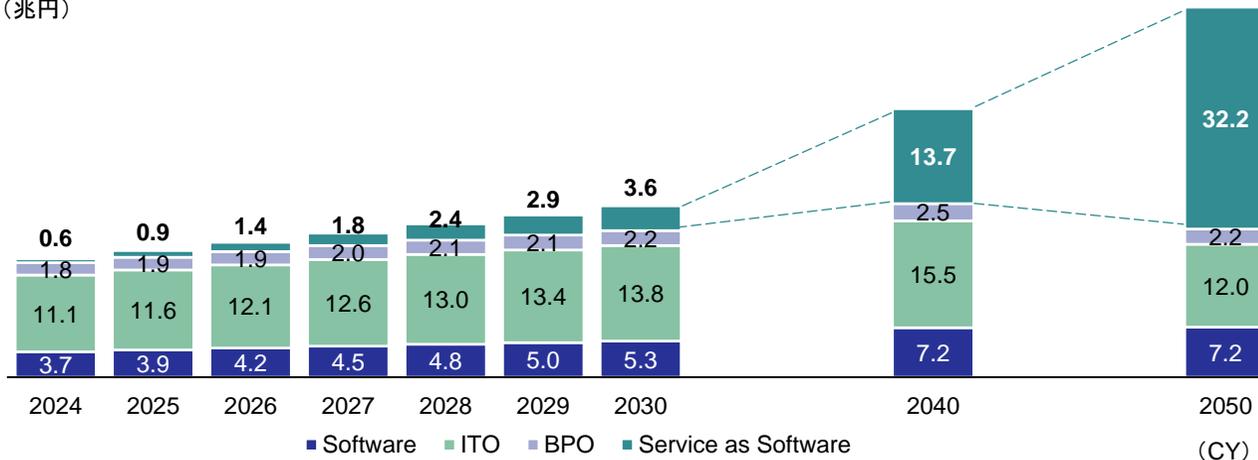
- Service as Software型のビジネスは、ソフトウェア、ITO(ITアウトソーシング)、BPO(業務プロセスアウトソーシング)の事業領域に跨って拡大
- 市場全体の需要増加とAI技術の進展に伴い、2050年における市場規模は30兆円規模まで拡大すると予測

Service as Softwareによる市場構造変化



Service as Softwareの市場規模推計(国内)

(兆円)



<ご参考> 市場規模推計の基本的な考え方

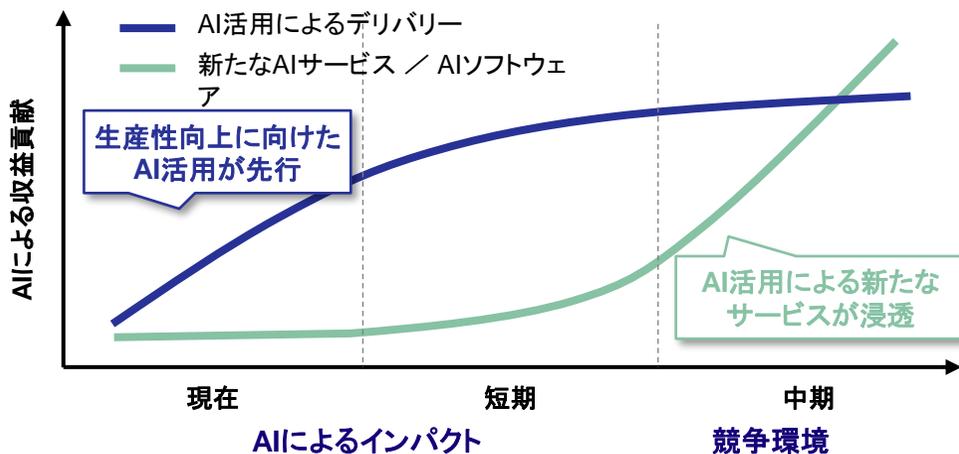
市場全体の成長率(CAGR)			Service as Softwareの市場占有率		
<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業のモダナイゼーション需要のピークとなる2030年頃以降、IT投資の成長率は漸減 			<ul style="list-style-type: none"> ■ AIモデルを中心とした技術進化に伴い、Service as Softwareの市場占有率は拡大 		
2024~2030	2030~2040	2040~2050	2030	2040	2050
+6.3%	+4.6%	+3.3%	14%	35%	60%

(出所)両図ともに、みずほ銀行産業調査部作成

情報サービス企業にとっては生産性を高めると同時に新たなビジネス構築を進める必要性

- 情報サービス企業にとって、自社のAI活用による生産性向上だけでなくService as Software型ビジネスへの適応が不可欠
- 業界環境変化の過渡期における企業のAI活用・業務プロセス変革の支援や、その後の新たなビジネスモデルの構築により、情報サービス企業は競争優位性を獲得できる可能性

AIの進化が情報サービスに与えるインパクト



	AIによるインパクト	競争環境
現在	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI駆動開発による生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 価格低下圧力が増大 ■ 付加価値ベースの価格モデルへの移行が進展
短期	<ul style="list-style-type: none"> ■ Agentic AIサービスの黎明 ■ 企業特化型AIエージェントの構築需要が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ エコシステム強化によるソリューションポートフォリオの拡充が肝要に
中期	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新たなビジネスモデルへの転換が必要に 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各業界におけるビジネスプロセス等の顧客業界知見とIPによる差別化が必要に

情報サービス企業にとってのビジネスチャンス

AIを前提としたビジネスプロセス再構築の支援

- AIの技術進化に伴う自動化領域の拡大に伴い、企業はAIによる自動化を前提とした業務プロセスの再構築需要の高まり
 - 情報サービス企業にとっては、顧客ニーズに対応するべく、ビジネス知見とAI / データのナレッジの強化が必要

企業特化 / ドメイン特化エージェントの提供

- AIの汎用性・自律性が高まる一方で、業界・企業固有の課題解決ニーズも存在
 - 個別企業や業界に特化した業務プロセスやデータに基づきカスタマイズしたエージェントの構築

Service as Software型のビジネスモデル

- 顧客企業の課題を解決するソフトウェアと、業務プロセスを自動化するAgentic AIを統合して提供
 - 成果ベース / 付加価値ベースの価格モデルへの移行



(出所) 両図ともに、みずほ銀行産業調査部作成

Service as Software型のビジネス構築に向けては、不足するケイパビリティの強化が必要

- Service as Software型のビジネス構築に向けては、AIモデル・ソフトウェア・データナレッジ・業務プロセス知見の複層的なケイパビリティが必要
- 現時点では、モデル開発企業やソフトウェア企業も含め、全てを押さえるプレイヤーは不在であり、情報サービス企業は不足するケイパビリティを補うことで新たなビジネスモデルを構築する必要性

Service as Software型のビジネスに求められるケイパビリティ

企業類型別のケイパビリティ比較

AIモデル開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ Service as Software型のビジネスの基盤となるAIモデルや統合技術等のテクノロジースタック
データナレッジ	<ul style="list-style-type: none"> ■ データ基盤構築と暗黙知の収集 ■ データを活用したソリューション開発
ソフトウェアアセット	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業界課題／企業課題を解決する業務アプリケーション ■ エコシステムを活用したプラットフォームの構築
業務プロセス知見	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業界毎の業務プロセス知見 ■ AIを前提とした業務プロセス再構築を推進するコンサルティング能力

Service as Software型ビジネスの構築には複層的なケイパビリティが必要

企業類型別のケイパビリティ比較

	AIモデル	データ	ソフトウェア	業務プロセス
情報サービス企業	△	△	△	△
コンサルティング企業	-	○	-	○
BPO企業	-	△	-	◎
ソフトウェア企業	△	○	◎	△
モデル開発企業	◎	○	△	-

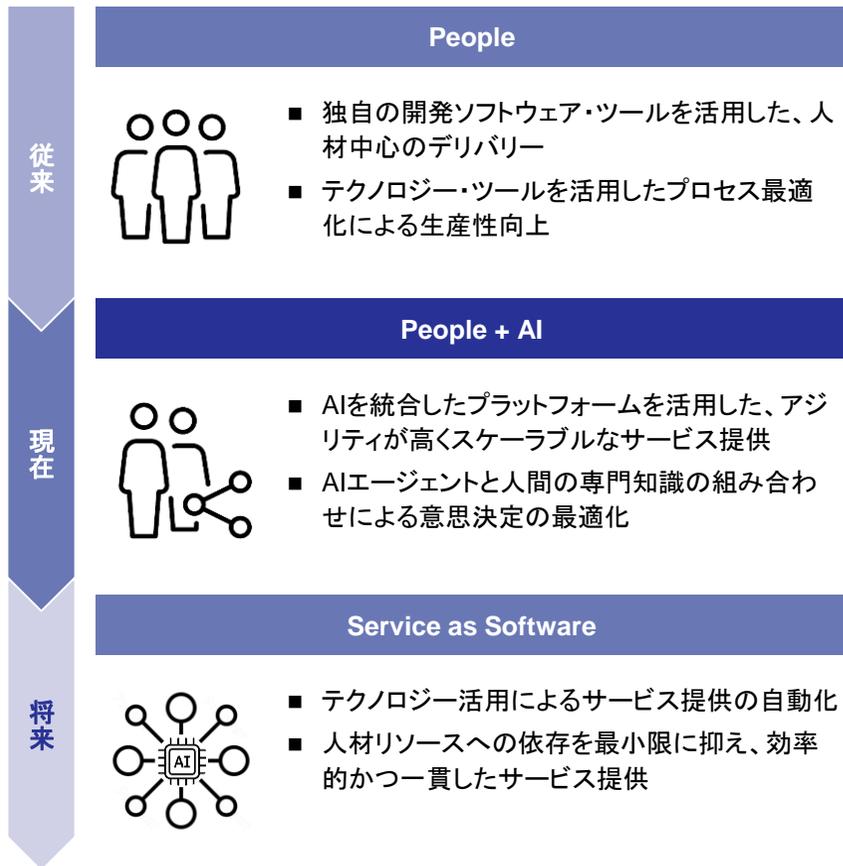
現時点では、必要となるケイパビリティ全てに強みを持つ企業は不在

市場構造変化に対応するためには、不足するケイパビリティを補い、新たなビジネスモデルを構築する必要性

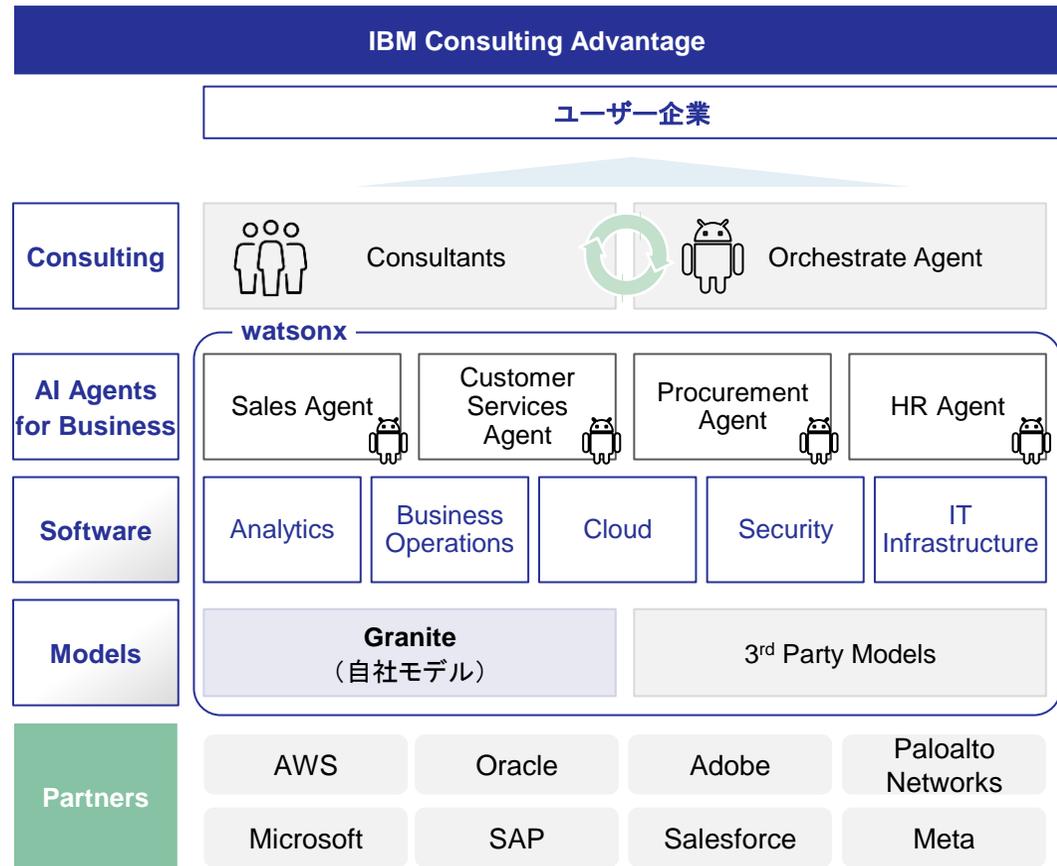
IBMはService as Softwareへの転換を見据えたプラットフォームを構築

- IBMはAgentic AIを中心とした技術進展を踏まえ、ITサービスとAIが融合したサービスモデルを展望
- 足下では、AI活用によるデリバリーモデルとして、コンサルタントとAIエージェント、自社やパートナーのテクノロジーを組み合わせ提供するIBM Consulting Advantageを構築

IBMが想定するAI活用によるサービスモデルの変革



IBM Consulting Advantageの概要(弊行理解)

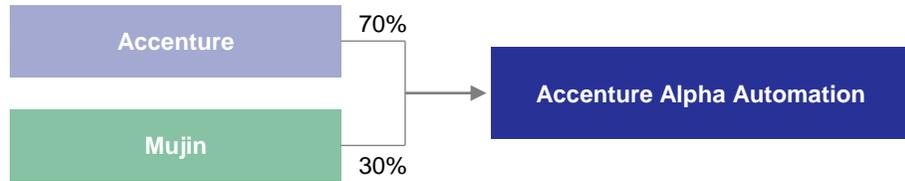


(出所)両図ともに、公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

業界データの収集や業種特化ソリューション構築に向けては共創が有効な手段となり得る

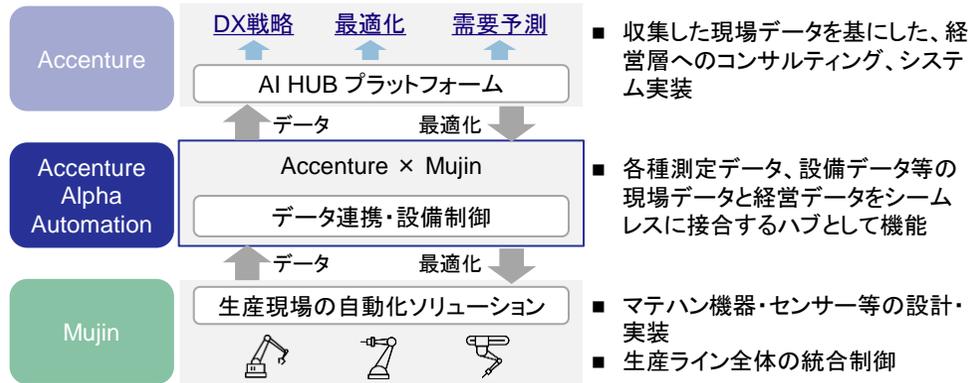
- Accentureは、産業用ロボット向け知能ロボットコントローラ等の自動化ソリューションを手掛けるMujinとの協業を開始
 - 生産現場における自動化・省人化と現場のリアルタイムデータに基づく経営基盤構築を支援
- KDDIはAI時代のビジネスプラットフォーム「WAKONX(ワコンクロス)」を新たに立ち上げ、通信／データ基盤／DXソリューションを活用し、各業界の企業との共創により業種特化ソリューションの構築を進める

AccentureとMujinによる現場データを活用したDX推進に向けた協業

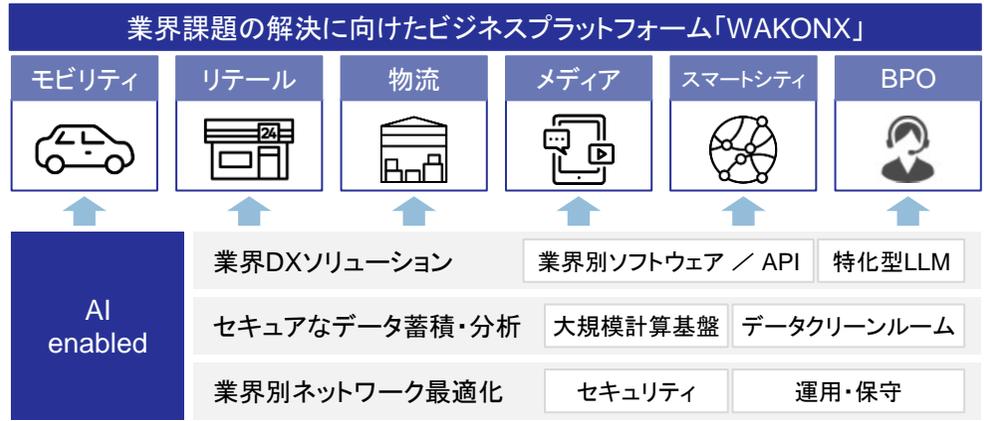


両社の強みの融合により、経営から現場までEnd-to-Endのサービス提供

AccentureとMujinの協業における各社の担う役割



KDDIが推進するビジネスプラットフォームを通じた共創



KDDIとパートナー企業との共創によるビジネス創出事例

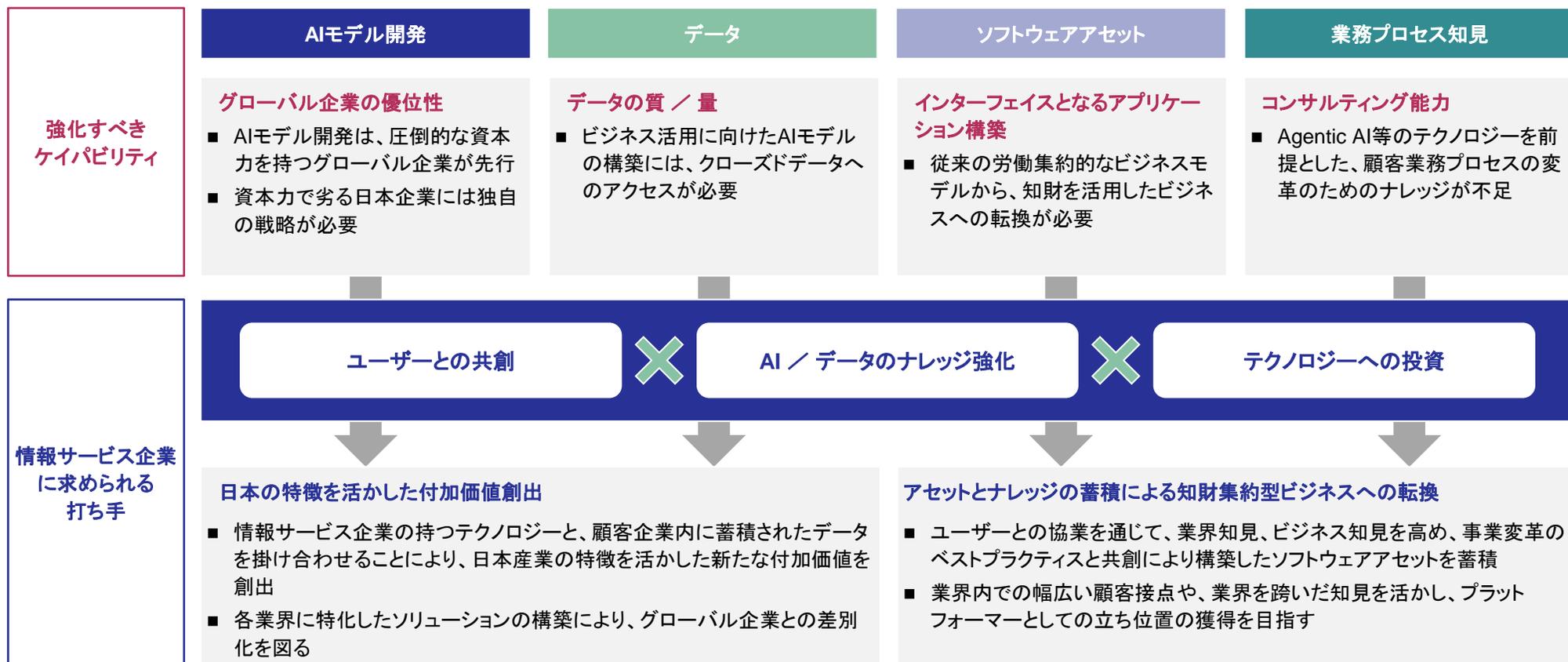
- | | |
|--------------------|---|
| 【モビリティ】
TOYOTA | ■ コネクティッドカー向け通信プラットフォームの構築と収集データを活用したサービス創出 |
| 【物流】
椿本チエイン | ■ 物流倉庫の自動化に向けた、マテハン機器、ネットワーク、データ分析ソリューションの提供 |
| 【メディア】
SONY | ■ 通信・データセンター・クラウドを活用した映像関連ソリューション事業の共同推進 |
| 【スマートシティ】
JR東日本 | ■ 「TAKANAWA GATEWAY CITY」における施設・人流データ分析基盤の構築 |
| 【BPO】
三井物産 | ■ KDDIと三井物産のリソース・技術を活用したデジタルBPOによる顧客接点のDXソリューションを提供 |

(出所)両図ともに、公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

共創、AI・データナレッジ、テクノロジー投資がビジネスモデル転換のカギに

- 情報サービス企業は、ユーザーとの共創、AI / データのナレッジ強化、テクノロジーへの投資により、自社のビジネスモデルの転換を図るとともに、新たなサービス提供を通じた、業界課題・社会課題解決への貢献により新たな付加価値を創出することが求められる

ケイパビリティの強化に向けて情報サービス企業に求められる打ち手



(出所)みずほ銀行産業調査部作成

産業調査部 テレコム・メディア・テクノロジーチーム

菊地 弘晃

松尾 尚典

hisanori.matsuo@mizuho-bk.co.jp

[X\(Twitter\)公式アカウント](#) [産業調査部](#)
[「みずほ産業調査」はこちら](#) [発刊レポートはこちら](#)



みずほ産業調査／78号

2025年5月30日発行

© 2025 株式会社みずほ銀行

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。
本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。

編集／発行 みずほ銀行産業調査部

東京都千代田区丸の内1-3-3 ird.info@mizuho-bk.co.jp