

TOKAI ホールディングス

3167 東証 1 部

2015 年 3 月 13 日（金）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 新中計の初年度は着実に進捗、利益は 3Q まで計画を上回る

TOKAI ホールディングス <3167> は、静岡県を地盤に LP ガスを中心とした「エネルギー・住生活関連事業」と「情報通信事業」を展開する。「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）構想を掲げ、2015 年 3 月期より新中期 3 ヶ年計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」をスタートした。最終年度となる 2017 年 3 月期に、売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円の達成を目指していく。

2015 年 3 月期第 3 四半期累計（2014 年 4 月 -12 月期）の連結業績は、売上高で前年同期比 2.3% 増の 135,981 百万円、営業利益で同 52.3% 増の 4,866 百万円となった。売上高はほぼ会社計画どおりの進捗だったが、利益は 1 割強程度上回った模様だ。要因としては、LP ガス事業で販売数量が堅調に推移したことや業務効率の改善が想定以上に進んだこと、そして、情報通信事業やアクア事業などもそれぞれ計画を上回ったことが挙げられる。グループ全体の顧客件数はアクア事業やブロードバンド事業を中心に、12 月末時点で 2,540 千件（前年同期比 30 千件増）と着実に増加し、また、お客様満足度の向上を目指して開始した「TLC 会員サービス」の会員数も 378 千件と全体の 14.9% まで上昇した。

2015 年 3 月期業績は、売上高で前期比 4.2% 増の 196,900 百万円、営業利益で同 20.0% 増の 8,870 百万円と、前回予想を据え置いた。利益を据え置いた理由としては、第 4 四半期にブロードバンド事業及び CATV 事業において、NTT 光回線とのセット販売を新たに開始しており、顧客獲得費用の増加が見込まれること、また、LP ガス事業で仕入価格下落による販売価格の値下げや、期末在庫評価の見直しに伴う利益減が見込まれることによる。ただ、会社利益計画は達成可能と弊社ではみている。

新中期経営計画の達成に向け、「リテール顧客の囲い込みと複数取引の推進」「電力販売への新規参入による TLC の実現」を重要戦略として掲げている。前者のうち、複数サービス取引に関しては、新たなポイント還元制度「TOKAI Smart Plus」を導入することによって、その動きを加速化していきたい考えで、現在、早期開始に向けた検討を進めている。また、後者のうち、電力販売に関しても 2016 年度の自由化に向けて、社内のマーケティング体制強化を図るため、新たにマーケティング専門の子会社となる「(株)TOKAI ホームガス」を 2015 年 4 月に設立する。

■ Check Point

- ・有利子負債の削減傾向が続き、財務体質は着実に改善
- ・アクア事業の損益改善や全社的な販管費抑制で通期利益達成へ
- ・営業体制強化のためマーケティング子会社を設立

2015 年 3 月 13 日 (金)



■ 決算動向

3Q 売上高はほぼ計画どおり、営業利益は計画を上振れ

(1) 2015 年 3 月期の第 3 四半期累計業績

2015 年 3 月期第 3 四半期累計 (2014 年 4 月 -12 月期) の連結業績は、売上高で前年同期比 2.3% 増の 135,961 百万円、営業利益で同 52.3% 増の 4,866 百万円、経常利益で同 52.6% 増の 4,517 百万円、四半期純利益で同 97.7% 増の 1,819 百万円となった。第 3 四半期累計での会社計画は開示されていないが、売上高ではほぼ計画どおりに進捗し、営業利益では LP ガス事業を中心に計画を 1 割程度上回ったものとみられる。

売上原価率は前年同期比で 0.2 ポイント上昇したものの、増収による総利益額の増加と販管費の削減効果が利益増に寄与した。なお、第 3 四半期 (10 月 -12 月期) のみの業績は、売上高で前年同期比 0.1% 増、営業利益で同 9.5% 増と、成長率は鈍化したものの、増収増益基調を維持している。

2015 年 3 月期第 3 四半期累計業績 (連結)

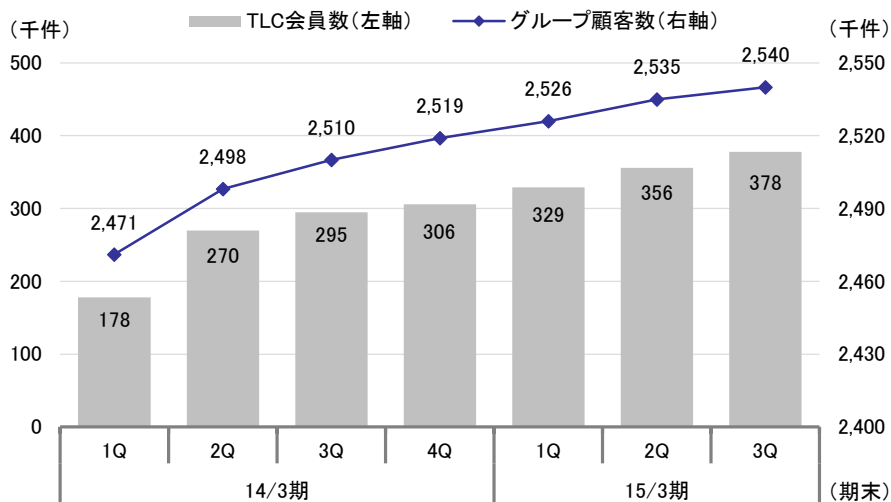
(単位: 百万円)

	14/3 期 3Q 累計		15/3 期 3Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	132,959	-	135,981	-	2.3%
売上原価	84,314	63.4%	86,424	63.6%	2.5%
販管費	45,449	34.2%	44,690	32.9%	-1.7%
営業利益	3,196	2.4%	4,866	3.6%	52.3%
経常利益	2,959	2.2%	4,517	3.3%	52.6%
四半期純利益	920	0.7%	1,819	1.3%	97.7%

2015 年 3 月 13 日 (金)

グループ全体の顧客件数は 12 月末で前年同期比 30 千件増の 2,540 千件となった。主要サービス別の加入件数推移は表のとおりで、LP ガスと CATV (放送) が微減となったが、ブロードバンド事業やアクア事業などその他は増加もしくは横ばい圏で推移した。また、顧客の囲い込みやグループ内の複数サービス利用率拡大を目的として、2012 年 12 月より導入した「TLC 会員サービス」の会員数は 12 月末で 378 千件と順調に拡大しており、全加入者に占める TLC 会員の比率も 14.9% まで上昇している。

グループ顧客数とTLC会員数



主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	14/3 期 1Q	14/3 期 2Q	14/3 期 3Q	14/3 期 4Q	15/3 期 1Q	15/3 期 2Q	15/3 期 3Q	前年同期比
ガス	642	629	629	628	627	626	624	-4
LPガス	577	576	576	575	574	573	571	-5
都市ガス	53	53	53	53	53	53	53	0
ブロードバンド	821	829	836	840	843	847	849	14
モバイル	217	221	225	227	229	231	234	9
CATV	693	693	694	693	692	690	689	-4
CATV放送	504	503	503	502	499	496	494	-9
CATV通信	189	190	191	191	193	194	195	4
アクア	105	120	121	122	126	132	133	12

主力のガス及び石油事業、情報通信事業が大幅増益に

(2) セグメント別状況

セグメント別の業績動向については以下のとおりとなる。

第3四半期累計セグメント別業績

(単位：百万円)

		14/3期	3Q累計	15/3期	3Q累計	増減率
ガス・石油	売上高		66,964		67,106	0.2%
	営業利益		3,297		4,376	32.7%
	利益率		4.9%		6.5%	+1.6pt
情報通信	売上高		28,628		30,020	4.9%
	営業利益		3,227		3,716	15.2%
	利益率		11.3%		12.4%	+1.1pt
CATV	売上高		18,093		18,207	0.6%
	営業利益		1,398		1,309	-6.4%
	利益率		7.7%		7.2%	-0.5pt
建築・不動産	売上高		12,379		13,311	7.5%
	営業利益		591		349	-40.9%
	利益率		4.8%		2.6%	-2.2pt
アクア	売上高		3,271		3,707	13.3%
	営業利益		-1,695		-1,166	-
	利益率		-51.8%		-31.5%	+20.4pt
その他・調整額	売上高		3,621		3,626	0.1%
	営業利益		-3,623		-3,718	-
	利益率		-100.0%		-102.5%	-2.5pt
合計	売上高		132,959		135,981	2.3%
	営業利益		3,196		4,866	52.3%
	利益率		2.4%		3.6%	+1.2pt

(注) 営業利益は間接費用等配賦前ベース

○ガス及び石油事業

ガス及び石油事業は売上高で前年同期比 0.2% 増の 67,106 百万円、営業利益で同 32.7% 増の 4,376 百万円となった。主力の LP ガス事業では、顧客件数で前年同期比 5 千件減少し、家庭・業務用の販売数量で前年同期比 0.6% 減となったものの、工業用の販売数量で 8% 増と伸長したことや、前下期に実施した価格転嫁の効果などで、売上高で前年同期を若干上回った。

増益要因としては、間接部門の合理化や、業務効率の向上による販管費の抑制効果が大きく寄与したことが挙げられる。

第3四半期だけの業績は、売上高で前年同期比 3.0% 減、営業利益で 10.5% 増となった。減収要因としては、LP ガスの仕入価格下落に伴い、2014 年 8 月に値下げを実施し、前下期に実施した値上げ効果分が相殺されたことや、また、販売数量が減少したことなどが挙げられる。

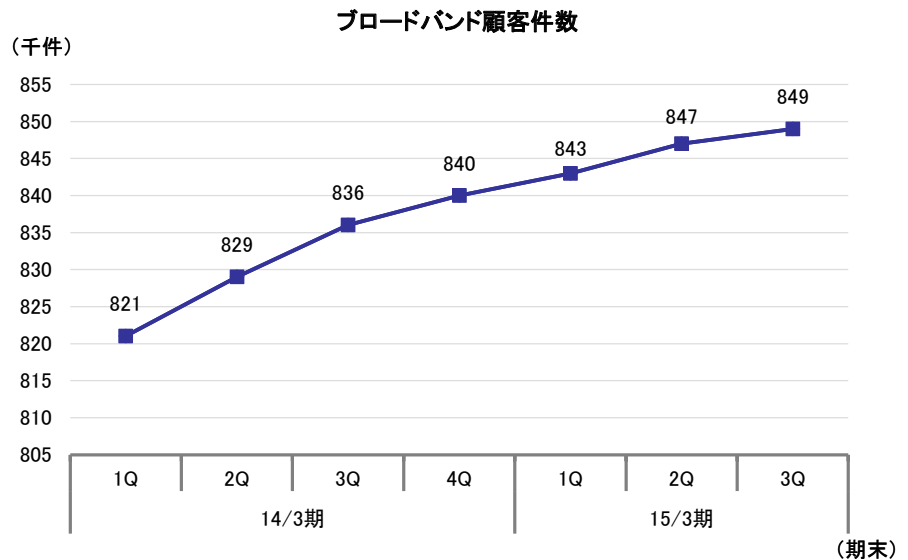
なお、顧客件数が緩やかに減少を続けているが、これは首都圏での価格競争激化による解約数の増加や、新規契約数の減少が要因だ。静岡県内だけで見ると前期末比で 2.6 千件の増加となっている。首都圏に関しては今後も競争激化が予想されることから、同社では来期以降、マーケティング活動を強化し、顧客件数の増加を目指していく考えだ。

2015 年 3 月 13 日（金）

○情報通信事業

情報通信事業は売上高で前年同期比 4.9% 増の 30,020 百万円、営業利益で同 15.2% 増の 3,716 百万円となった。増益要因の内訳を見ると、ブロードバンドサービス事業では、加入件数が前年同期比 14 千件増と順調に拡大したことに加え、顧客獲得コストを前年同期並みに抑制できたことで、約 200 百万円の増益となった。また、法人向け事業でもクラウド市場の拡大を背景に、高速データ伝送サービスやデータセンターに対する需要が旺盛で、増収効果によって約 200 百万円の増益となっている。

第 3 四半期のみ業績は、売上高で前年同期比 7.3% 増収、営業利益で 4.6% 増益と増収増益基調が続いている。



○CATV 事業

CATV 事業は売上高で前年同期比 0.6% 増の 18,207 百万円、営業利益で同 6.4% 減の 1,309 百万円となった。大手通信事業者との競争激化で放送事業の顧客件数が前年同期比 9 千件減となったものの、通信サービスの顧客件数が同 4 千件増と順調に拡大したことで、増収を維持した。通信サービスに関しては、携帯電話事業者との提携によるセット割の導入を進めた効果が引き続き貢献しているものとみられる。

減益要因としては、東京キー局のデジタル区域外再放送が終了したことに伴い、顧客対応費用を 100 百万円積み増したことが挙げられる。また、第 3 四半期のみ業績は、売上高で前年同期比 0.3% 増、営業利益で同 5.7% 減となった。

○建築・不動産事業

建築・不動産事業は売上高で前年同期比 7.5% 増の 13,311 百万円、営業利益で同 40.9% 減の 349 百万円となった。増収要因の大半は前期までガス及び石油事業のセグメントに含めていた関東地区のリフォーム事業を、当期より建築・不動産事業に移管したものであり、実質ベースではほぼ横ばいととどまっている。新築マンション（静岡市、12 戸）の引き渡しは順調に進んだものの、戸建販売やリフォーム事業など全体的には消費増税の影響で低調に推移した。また、会社計画比ではリフォーム事業がやや低調で、営業利益では若干程度計画を下回る格好となった。

なお、第 3 四半期のみ業績は、売上高は前年同期比 0.3% 減、営業利益は同 39.8% 減となっており、足元も事業環境は厳しいままとされている。こうした市場環境を踏まえながら、同社では今後の事業方針として、戸建注文住宅の強化を進めていく方針を打ち出している。

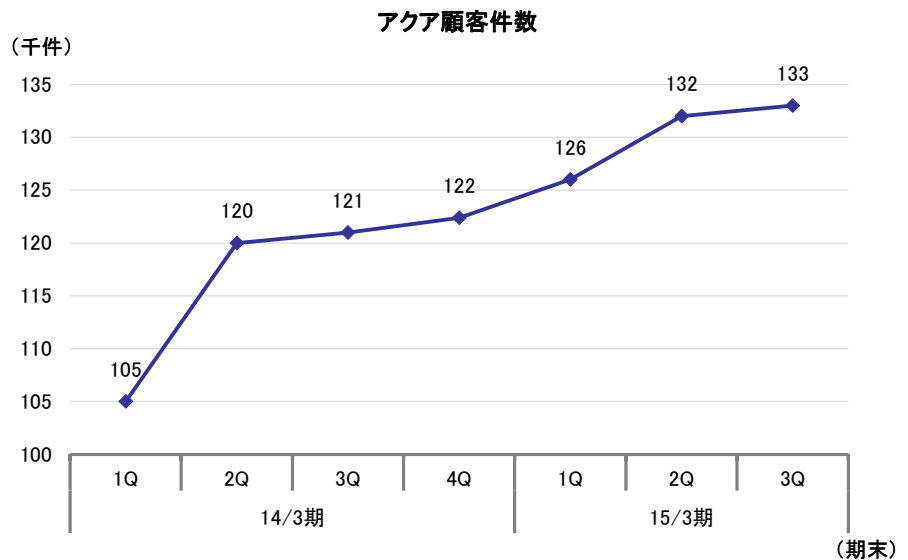
2015 年 3 月 13 日（金）

○アクア事業

アクア事業は売上高で前年同期比 13.3% 増の 3,707 百万円、営業損失で 1,166 百万円（前年同期は 1,695 百万円の損失）と改善した。12 月末の顧客件数は前年同期比 12 千件増の 133 千件と順調に拡大した。

宅配水ワンウェイサービスでは前期に引き続き「ドラえもん」をイメージキャラクターとしてブランド「おいしい水の贈り物 うるのん」の認知度向上を進めたこと、また、関東に加えて、関西・北陸・東北エリアなどの大型商業施設での営業活動を強化したこと、そして多様な顧客ニーズに応えるため、バナジウムやミネラルなどの成分量を抑え、さらりとした飲み口を実現した天然水「さらり」を新商品として投入した効果などが寄与した。同事業の損益分岐点は顧客件数で 180 千件がターゲットとなっており、2017 年 3 月期の達成を目指している。

なお、営業損益の改善要因としては、増収効果に加えて広告宣伝費の減少が挙げられる。また、第 3 四半期のみ業績は、売上高で前年同期比 9.8% 増収の 1,284 百万円、営業損失で 187 百万円（前年同期 377 百万円）と改善している。今後も引き続き顧客獲得に注力していくため、営業費用が高む可能性はあるが、2017 年 3 月期の黒字化に向け順調に進んでいると言えよう。



○その他・調整額

その他・調整額においては、売上高で前年同期比 0.1% 増の 3,626 百万円、営業損失で 3,718 百万円（前年同期は 3,623 百万円の損失）とほぼ前年同期並みとなった。

介護事業は静岡県内でデイサービス施設及び介護付き有料老人ホームを合わせて 7 施設運営している。利用者数の増加により売上高は拡大しているが、今期は新たに 3 施設をオープンしたことによる初期コストの増加により、利益面では若干のマイナス要因となっている。一方、婚礼催事事業に関しては、挙式数の減少により売上高の低迷傾向が続いている。このため、静岡県内に 3 拠点有している婚礼式場のうち、1 拠点を 2015 年 3 月末に閉鎖することを決定している。第 3 四半期のみ業績を見ると、売上高で前年同期比 0.4% 減、営業損失もほぼ前年同期並みの水準となっている。

2015 年 3 月 13 日（金）

有利子負債の削減傾向が続き、財務体質は着実に改善

(3) 財務状況

2014 年 12 月末の財務状況は表のとおりで、総資産残高は前期末比 5,586 百万円減少の 168,034 百万円となった。主な減少要因としては、売上債権で 1,727 百万円の減少、有形固定資産で 3,196 百万円の減少、のれんで 1,531 百万円の減少などが挙げられる。

一方、負債合計は前期末比 6,482 百万円減少の 128,808 百万円となった。主な減少要因としては、有利子負債で 3,100 百万円の減少、未払法人税等で 1,880 百万円の減少、支払債務で 1,078 百万円の減少などが挙げられる。引き続き有利子負債の削減傾向が続いており、財務体質の改善が着実に進んでいることがうかがえる。また、純資産は前期末比 895 百万円増の 39,225 百万円となり、このうち、その他有価証券評価差額金で 796 百万円の増加となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期 3Q	増減額
総資産	183,735	177,642	173,620	168,034	-5,586
(有利子負債)	105,659	93,668	85,843	82,743	-3,100
負債合計	156,553	143,631	135,291	128,808	-6,482
純資産	27,181	34,011	38,329	39,225	895
主要経営指標					
自己資本比率	14.3%	18.6%	21.6%	22.8%	
有利子負債比率	402.1%	283.0%	229.4%	216.0%	

アクア事業の損益改善や全社的な販管費抑制で通期利益達成へ

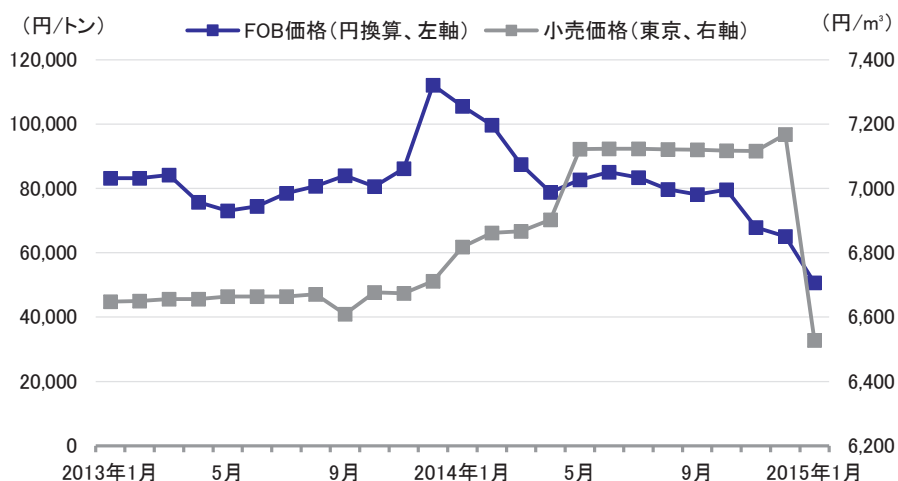
(4) 2015 年 3 月期の業績見通し

2015 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.2% 増の 196,900 百万円、営業利益で同 20.0% 増の 8,870 百万円、経常利益で同 18.6% 増の 8,320 百万円、当期純利益で同 43.9% 増の 3,740 百万円と前回予想を据え置いている。第 3 四半期までは利益ベースで会社計画を上回って推移したが、第 4 四半期は 2 つのマイナス要因が発生するとみていることが要因だ。

第 1 のマイナス要因は、LP ガス事業において仕入価格単価が下落している影響で、期末の在庫評価替えに伴うコストが発生するとみていること、また、3 月に販売価格を引き下げる可能性があることなどがある。

2015 年 3 月 13 日 (金)

LPガスのFOB価格と小売価格動向



出所: 日本LPガス協会

第2のマイナス要因は、NTTの光回線の卸販売が3月より解禁されることになったことで、インターネットサービスと光回線のセット販売を3月から開始しているが、これに伴う顧客獲得コストの増加が見込まれることが挙げられる。1ヶ月だけではあるものの、多少の影響がある見通しだ。

ただ、これら2つの要因を含めて考えても、利益ベースでは会社計画を達成する可能性は高いと弊社ではみている。情報通信事業やアクア事業の売上拡大が進むほか、利益面ではアクア事業の損益改善や、全社的な販管費の抑制効果が続くと予想しているためだ。

サービス別契約件数

(単位: 千件)

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期予	増減数
ガス (LPガス、都市ガス)	648	629	628	634	+6
セキュリティ	20	19	19	19	0
アクア	97	102	122	143	+21
情報通信 (固定・無線)	758	816	854	876	+22
情報通信 (モバイル)	193	213	227	238	+11
CATV	722	691	693	700	+7
CATV放送	542	505	502	496	-6
CATV通信	180	186	191	205	+14
合計	2,415	2,445	2,519	2,586	+67
TLC会員数 (千件)	-	110	306	396	+90

セグメント別売上高

(単位: 百万円)

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期予	前期比
ガス及び石油	94,794	94,519	97,229	97,800	0.6%
情報通信サービス	37,943	38,497	38,803	41,500	7.0%
CATV	24,292	23,786	24,187	24,600	1.7%
建築及び不動産	15,881	15,756	19,245	21,800	13.3%
アクア	3,522	3,750	4,378	5,400	23.3%
その他	5,498	5,374	5,142	5,800	12.8%
合計	181,931	181,684	188,987	196,900	4.2%

■ 中期 3 ヶ年計画

17 年 3 月期に売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円の達成を目指す

(1) 中期計画 Innovation Plan 2016 “Growing” の概要

同社は 2014 年 6 月に 2017 年 3 月期を最終年度とする中期計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」を発表している。新中期計画の基本方針としては、「顧客件数の積み上げによる増収と収益性の向上」「財務体質改善の継続」「継続的かつ安定的な株主還元の実施」の 3 つを挙げている。具体的な経営目標値としては、最終年度に売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円の達成を目指していく（表参照）。

中期経営計画（IP16 “Growing”）における経営指標目標値

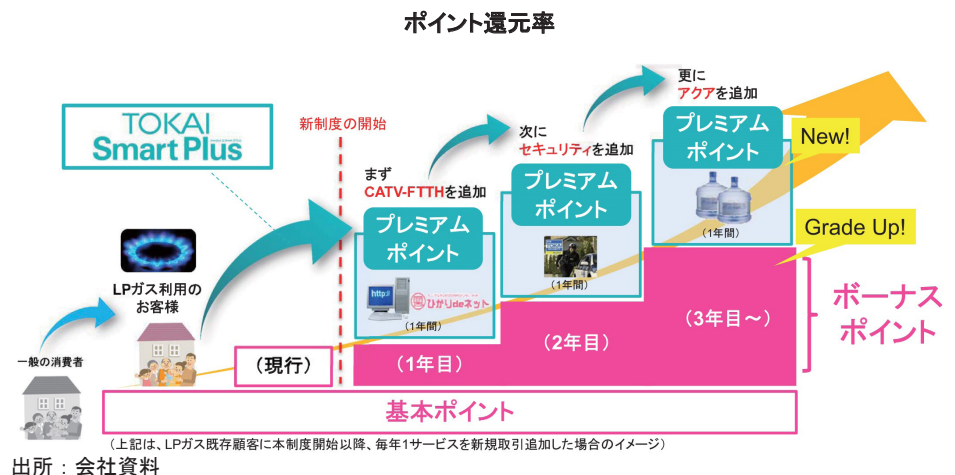
	2014/3 期 実績	2015/3 期 予想	2016/3 期 計画	2017/3 期 計画
顧客件数（万件）	252	259	266	273
売上高（億円）	1,890	1,969	2,023	2,095
営業利益（億円）	74	82	97	126
1 株当たり利益（円）	22.67	27.86	34.91	54.06
EBITDA（億円）	249	252	267	287
有利子負債（億円）	858	818	741	647
自己資本比率	21.6%	23.0%	25.1%	28.6%

TLC 会員数の拡大でリテール顧客を囲い込み

(2) リテール顧客の囲い込みと複数取引の推進

中期計画を達成するための戦略の 1 つとして、「リテール顧客の囲い込みと複数取引の推進」を挙げている。リテール顧客の囲い込みに関しては、TLC 会員数を拡大していくことで実現していく考えだ。

中期計画最終年度のグループ顧客数 2,730 千件を達成していくためには、同社が提供しているガスや通信、放送、インターネットなど各種サービス、また、今後開始予定である電力サービスも含めた複数取引の顧客をいかに増やしていくかが、最大の鍵を握ることになる。同社では TLC 会員に付与しているポイント還元制度を活用して、複数サービスの加入者に対してポイント還元率をアップする施策「TOKAI Smart Plus」を新たに導入していくことで、利用者に対して「お得感」を出し、複数サービス利用率の底上げを進めていく戦略だ。





TOKAI ホールディングス

3167 東証1部

2015年3月13日（金）

※ HOP・・・筑波大学大学院の安梅勲江（あんめときえ）教授が責任者となり、夜間保育連盟の保育専門職、様々な領域の研究者、学生などで構成される「保育パワーアップ研究会」が1998年から進めてきた保育サポート研究がベース。その研究から生まれた発達評価、育児環境評価などの5つの支援ツールをクラウドシステムとして開発した。

現状、同社の中で複数サービスを利用している顧客の比率は7%と低水準にとどまっているだけに、ポテンシャルは大きいと言える。同社は「TOKAI Smart Plus」の早期実施を目指し、現在社内検討を進めている段階にある。なお、中期計画には今回の施策導入効果を織り込んでおらず、業績の上振れ要因となる可能性がある。

営業体制強化のためマーケティング子会社を設立

(3) 電力販売を視野に入れた取り組み

2016年度の電力小売り自由化により、同社では電力販売サービスに参入する方針を打ち出している。自由化と同時に静岡県や関東エリアでのサービスを開始する予定で、そのための準備を着々と進めている。

先般、発表された新子会社「TOKAI ホームガス」の設立（2015年4月）もその一環となる。現在のLPガス等の営業部隊とは別に、専門のマーケティング子会社を設立する予定である。別会社化することによって、同社グループで提供する複数のサービスへの新規顧客開拓がよりスムーズに行えるようになる。2016年度からはこのメニューに電力サービスも追加され、営業体制の強化によって今後の顧客数の拡大が期待される。

クラウド型園児管理システム「パステル Apps」を販売開始

(4) 幼稚園・保育園向けにクラウドサービスを開始

子会社の（株）TOKAI コミュニケーションズが、今2月よりWeb制作・開発会社の（株）サンフロントと共同開発したクラウド型園児管理システム「パステル Apps（アプス）」の販売を開始した。

同システムは幼稚園や保育園において、園児や保護者、職員の情報をクラウド上で一元管理し、事務作業の効率化を図るとともに、保護者とのコミュニケーションを円滑に行うことを目的とするサービスである。また、同サービスでは園児発達支援システム「HOP（ホップ）」※との名簿連動ができることを特徴としている。「HOP」は、園児の発達に関する設問に対し、該当する選択肢を指定していただければ、子どもの発達状況と環境診断を科学的な根拠に基づいて示してくれるシステムである。これにより、保育者と保護者が連携して子どもの成長を適切に支援することが可能となる。月額利用料金は10,000円（税別）からとなっており、「HOP」とのセット料金だと15,000円（税別）からとなる。

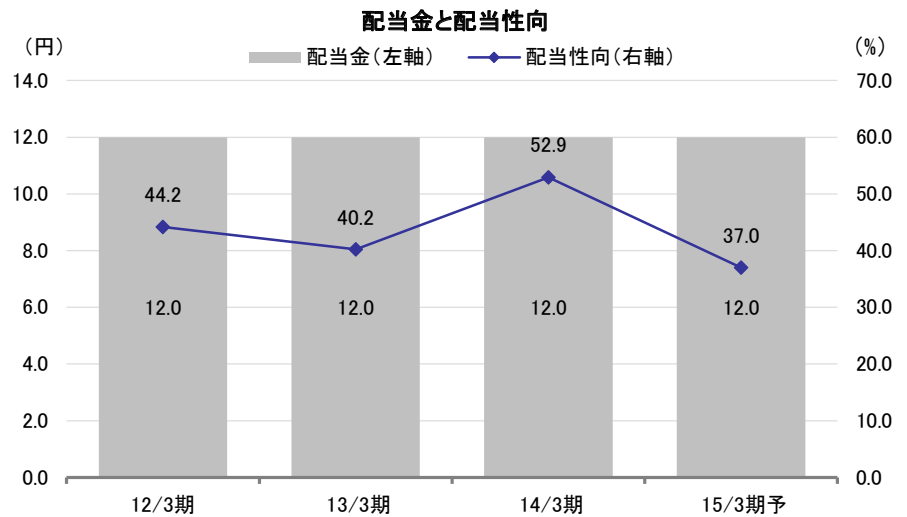
2013年時点での幼稚園と保育所の施設数は合計で約3.7万ヶ所となっており、今後の普及拡大が期待される。TOKAIグループでは経営ビジョンとして「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）構想の実現を掲げており、保育市場への参入もビジョン実現に向けたサービスの1つとして、事業拡大に注力していく方針だ。

2015 年 3 月 13 日 (金)

■ 株主還元策

3 期間の実績配当性向は 40% 超、15 年 3 月期も 30% 以上の見通し

株主還元策として、配当金に関しては安定配当を基本方針としているが、持株会社への体制移行後、3 期間の実績配当性向は 40% を超えており、2015 年 3 月期も 30% 以上となる見通しである。また、株主優待としては単元株当たり 1,800 円相当のアクア商品（うるのん「富士の天然水」等）、500 円相当の QUO カード、1,000 円相当のお食事券、1,000 円相当のグループ総合会員サービス「TLC 会員サービス」のポイントのいずれかを、3 月末と 9 月末の年 2 回、贈呈する。アクア商品を選択した場合、現在の株価水準で見た単元当たり総合利回りは 8% 台となり、魅力的な水準と言えよう。



※12/3期は記念配当2円を含む

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ