



株式会社 船井総研ホールディングス

2024 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会

【発表・Q&A 対応】

執行役員 コーポレートストラテジー部 部長 齊藤英二郎（以下、齊藤）

グループ財務部 シニアマネージャー 山根尚也（以下、山根）

2024 年 5 月 10 日

登壇

司会：ただ今より、株式会社船井総研ホールディングス、2024 年 12 月期第 1 四半期決算報告会を開始いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の登壇者のご紹介



スピーカー・質疑応答
株式会社船井総研ホールディングス
執行役員 コーポレート戦略部部長
齊藤 英二郎

.....



質疑応答
株式会社船井総研ホールディングス
グループ財務部 シニアマネージャー
山根 尚也

1

本日の決算報告会の内容につきましては、執行役員、コーポレート戦略部、部長の齊藤英二郎よりご説明いたします。

その後、質疑応答セッションでは齊藤、ならびに、グループ財務部、シニアマネージャーの山根尚也が、皆様のご質問への回答をいたします。それではお願いいたします。

1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期業績予想に対する進捗状況
- (3) 主要KPI指標の推移

2 2024年12月期 第1四半期決算報告

- (1) セグメント別経営成績
- (2) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (3) ロジスティクス事業における業績動向
- (4) デジタルソリューション事業における業績動向
- (5) DX関連サービスにおける業績動向
- (6) 連結財務状況

3 業績予想と株主還元**4** トピックス

【本資料に関する注意事項】

3

齊藤：いつもお世話になっております。船井総研ホールディングスの齊藤でございます。

それでは、先ほど、15時半に発表させていただきました2024年度第1四半期の決算内容についてご説明させていただきます。こちらが、先ほど発表しました決算概要書の目次になっています。本日はこちらの内容に沿って説明してまいります。

(1) 連結収益状況

売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティング等が堅調に推移し増収
営業利益は、採用費用のコントロールなど販売費および一般管理費の抑制もあり、概ね計画通りの2桁成長

	2023年 1Q		2024年 1Q		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,770	100.0	6,970	100.0	+3.0
営業利益	1,765	26.1	2,076	29.8	+17.6
経常利益	1,811	26.8	2,069	29.7	+14.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,206	17.8	1,501	21.5	+24.5

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

5

それではまず、決算のサマリーからご説明させていただきます。

こちらが、第1四半期、連結の業績結果となります。売上で69億7,000万円で前年比プラス3.0%、営業利益は20億7,600万円でプラス17.6%となり、増収増益の結果となりました。

売上については、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティング等が堅調に推移し、増収となりました。やや売上が微増にとどまった理由としましては、昨年、比較的大きな売上が上がっていた案件の終了などが、この四半期ございました。

具体的には、経営コンサルティング事業の官公庁関連のプロジェクト業務や、ロジスティクス事業の物流BPO、デジタルソリューション事業のクラウドソリューション業務において、大型受託案件の減少などがありました。

ただ、これらの売上が伸び悩んだ部門の多くは、コンサルティングではない利益率の低い分野であったため、結果として利益率は向上しまして、営業利益としてはおおむね計画どおりの2桁の伸びとなりました。

また、昨年は積極的な採用を行ったこともありまして、そのコスト分が今年は下がったことも影響しております。

その結果、営業利益率は昨年の 26.1%から、今年は 29.8%と 3.7 ポイントアップしております。

1. エグゼクティブサマリー

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



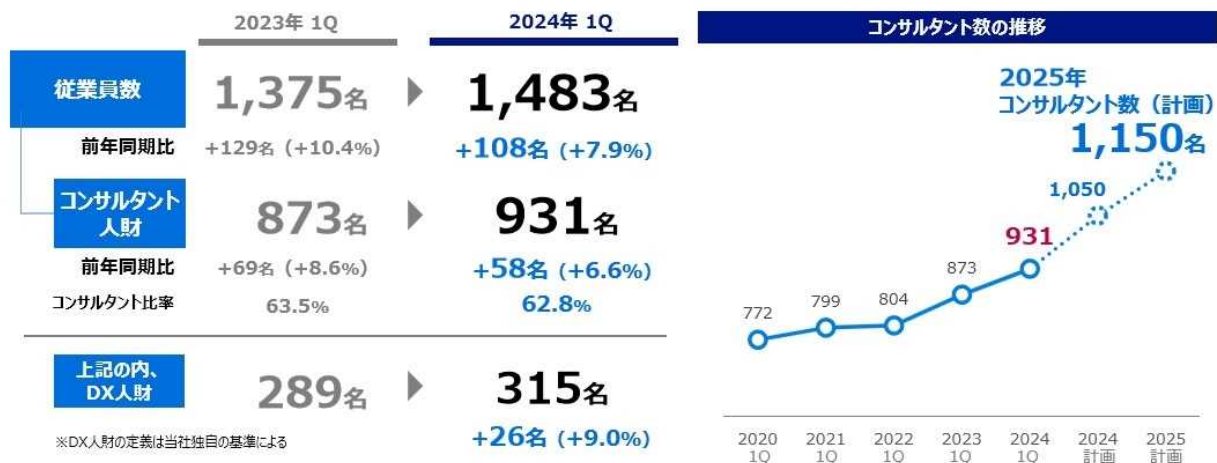
続いて、通期の業績予想に対する進捗状況になります。

今期は、売上で 8.0%増の 305 億円、営業利益で 9.0%増の 79 億円の計画を立てておりますが、第 1 四半期を終えた現在、ご覧の進捗率となっております。売上は、先ほどご説明したとおり、やや弱含みではございますが、利益面に関しては、4 分の 1 である 25%を超える進捗率で推移している状況でございます。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 職種別人員推移 =

主要KPIの1つであるコンサルタント人財は、順調に増加を続け、2025年1,150名を計画



続きまして、当社グループの業績につながる、主要な KPI 指標の状況についてご説明いたします。

まずは従業員数、コンサルタント人数の状況をまとめたものが、こちらになります。昨年より、中期経営計画でも掲げている人財戦略の実現に向けて、採用、そして定着に力を入れておりますが、今期も順調に従業員数、そしてコンサルタント数は増加しています。特にコンサルタント数に関しましては、業績を左右する重要な KPI ではございますが、今期は 1,050 名、そして来年 2025 年は 1,150 名を計画しておりますが、その進捗は順調であると考えています。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

東京本社の移転時期もあり経営セミナー参加者数は微増にとどまるものの経営研究会会員数はコロナ前を上回るまで増加



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

8

続きまして、こちらは経営セミナーの開催件数および参加者数、そして、経営研究会数および会員数の推移を示したグラフになります。

過去5年の第1四半期末の数値の推移を示しておりますが、まず、セミナー参加者数は、プラス0.6%微増の結果となりました。この理由についてなんですが、資料の上のほうにも書いておりますが、この4月に東京本社を東京ミッドタウン八重洲に移転しております。それに伴いまして、3月下旬のセミナー開催が、引っ越しにより開催できなかった期間が一定期間ございましたので、一時的に開催数が減ったことが主な理由となっております。

一方、当社のビジネスモデルの特徴であります経営研究会についてですが、昨年より増加傾向に転じておりまして、3月末時点で7,282名と前年比プラス5.6%となりました。

今回、この会員数の内訳として新たに分類を分けて表示させていただきました。従来型の同業種、同テーマで、経営者様同士が集まって情報交換を行う経営者研究会。これが、うちのメインの研究会のタイプになるんですけれども、そちらを濃い青で表示させていただいております。

一方、ここ1年で大きく増加しているのが、デジタル系サービス会員と区分させていただいておりますが、現在当社が注力している、業績アップを目的としたクラウド営業DXツールでありますグ

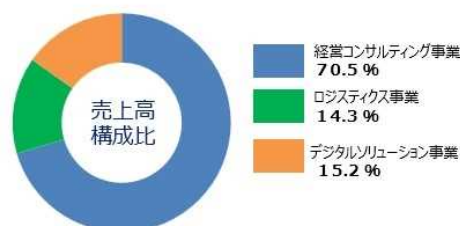
ロースクラウドを活用いただいている企業向けの会員サービスに入会いただいている会員様になります。こちらのデジタル系サービス会員が、ここ1年大きく増加しているということになっております。

2. 2024年12月期 第1四半期決算報告

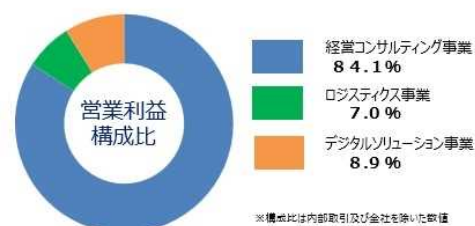
(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業は、月次支援や経営研究会が堅調に増収。営業利益はコンサルタント数の増加もあり微減
ロジスティクス事業およびデジタルソリューション事業については、利益率が向上し、増収増益

売上高	23年1Q	24年1Q	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前期比（%）
経営コンサルティング事業	4,750	4,912	+3.4
ロジスティクス事業	994	995	+0.0
デジタルソリューション事業	1,020	1,062	+4.1
（内部取引および全社）	4	0	—
合計	6,770	6,970	+3.0



営業利益	23年1Q	24年1Q	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前期比（%）
経営コンサルティング事業	1,724	1,705	-1.1
ロジスティクス事業	114	142	+24.8
デジタルソリューション事業	-77	180	—
（内部取引および全社）	4	47	—
合計	1,765	2,076	+17.6



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

それでは、ここからはセグメント別の詳細についてご報告させていただきます。

こちらが三つの事業のそれぞれの実績となりますが、簡単に申しますと、経営コンサルティング事業は増収微減益、ロジスティクス事業は微増収増益で、デジタルソリューション事業は増収、そして赤字解消という結果となりました。

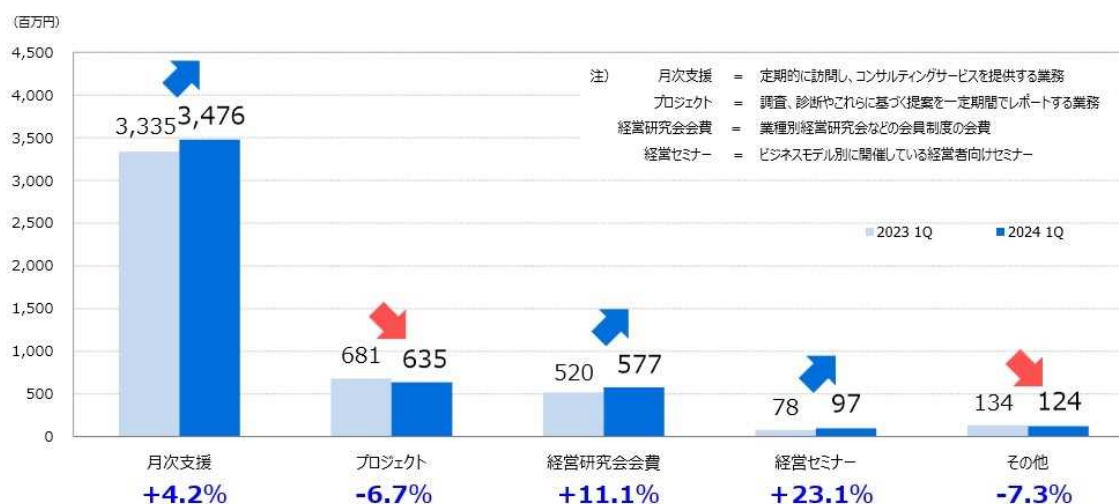
経営コンサルティング事業につきましては、冒頭に申しました官公庁のプロジェクト案件などが減った分などもあります。その他、経営コンサルティング事業に含まれておりますコンタクトセンターコンサルティング事業を営むプロシードが、この第1四半期は苦戦したことが大きく影響しました。

ロジスティクス事業に関しましては、売上は横ばいですが、物流BPOが減った分を物流コンサルティング部門がカバーした形となりまして、その結果としまして利益率が向上して増益と、このような結果となりました。

デジタルソリューション事業に関しましては、昨年の第1四半期はエンジニア職の積極採用など、大きくコストをかけておりましたが、昨年の第4四半期からもう黒字化はできておまして、今年はまだ既に利益が出るようにコントロールできているため、その結果、昨年は赤字での第1四半期になりましたが、今年からは黒字化ができています。

2. 2024年12月期 第1四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業務区分別売上 =



ここからは、各セグメントごとに見ていきたいと思います。

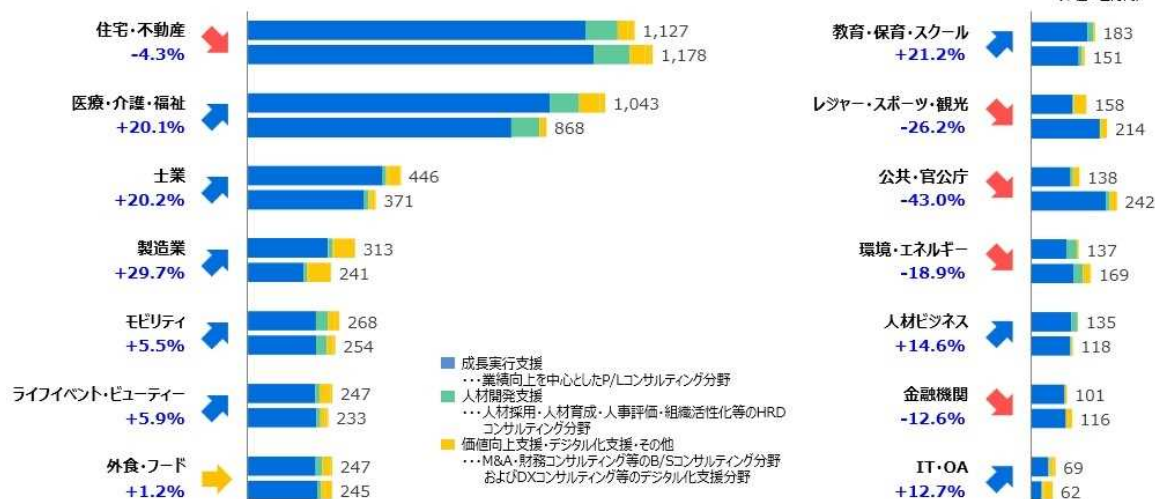
まず、経営コンサルティング事業からご説明いたします。こちらは、経営コンサルティング事業の業務区分別の売上となります。一番ウエイトの高い月次支援でプラス 4.2%、プロジェクトはマイナス 6.7%という結果となりました。プロジェクトの減少については、官公庁の案件が今期、減少したことが大きな要因となっております。

その他、経営研究会の会費収入、経営セミナーに関しましては、2桁成長の伸び率となりました。セミナーの参加者数が横ばいに対して売上が伸びていることに関しましては、今期対面のセミナーが増えていることもあり、単価が上がっていることが主な理由になっています。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =主な業種区分別売上=

※各グラフ上段：2024年1Q
下段：2023年1Q

(単位：百万円)



※今期より「外食」「フード」の区分を「外食・フード」に統合

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

12

こちらは、業種区分別の業績動向になります。

当社の主力部門の一つであります住宅・不動産業界向けコンサルティングについては、やや苦戦の四半期となりましたが、それに続く部門であります医療・介護・福祉業界に関しましてはプラス20.1%、土業業界に関しましてはプラス20.2%、製造業に関しましてはプラス29.7%と、それぞれ20%を超える伸び率になりました。

少しご心配をおかけしております住宅・不動産業界向けコンサルティングでございますが、昨今の景況感の影響でコンサルティング受注が振るわず、昨年の後半から今年の1月ぐらいまで、前年同月を下回るような受注額でございましたが、この2月、3月にかけて、昨年対比で受注もプラスに転じておりますので、この第2四半期からは回復していくことを見込んでおります。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=

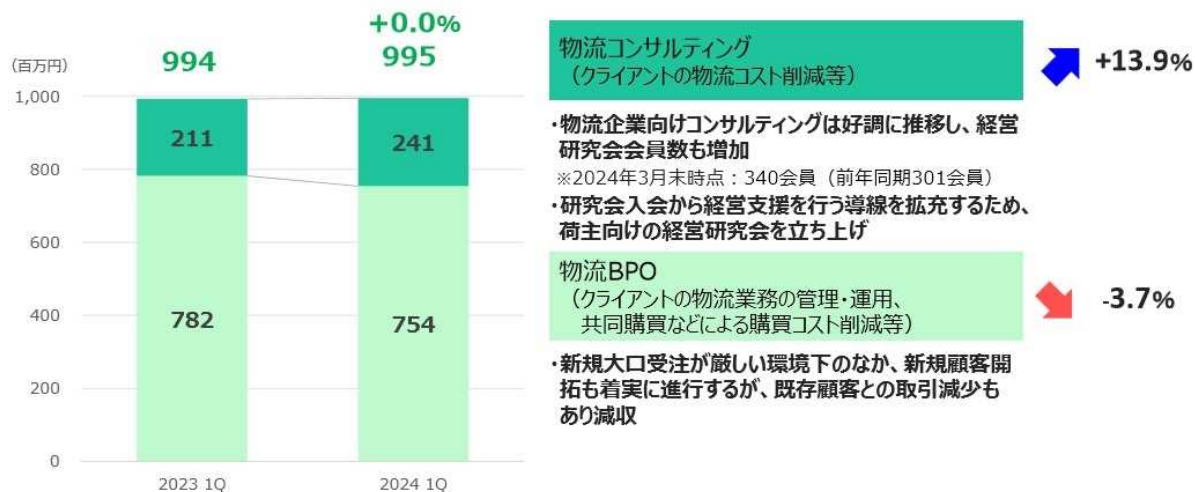


13

こちらは、毎回お示しさせていただいております、月別のコンサルティング社数の推移となります。

傾向は変わらず、毎月数%増で安定的に伸びているということでございますが、ご覧いただいているとおり、過去3年のグラフと比較しまして毎月確実に増加を続けているのは良い傾向であると考えております。

(3) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

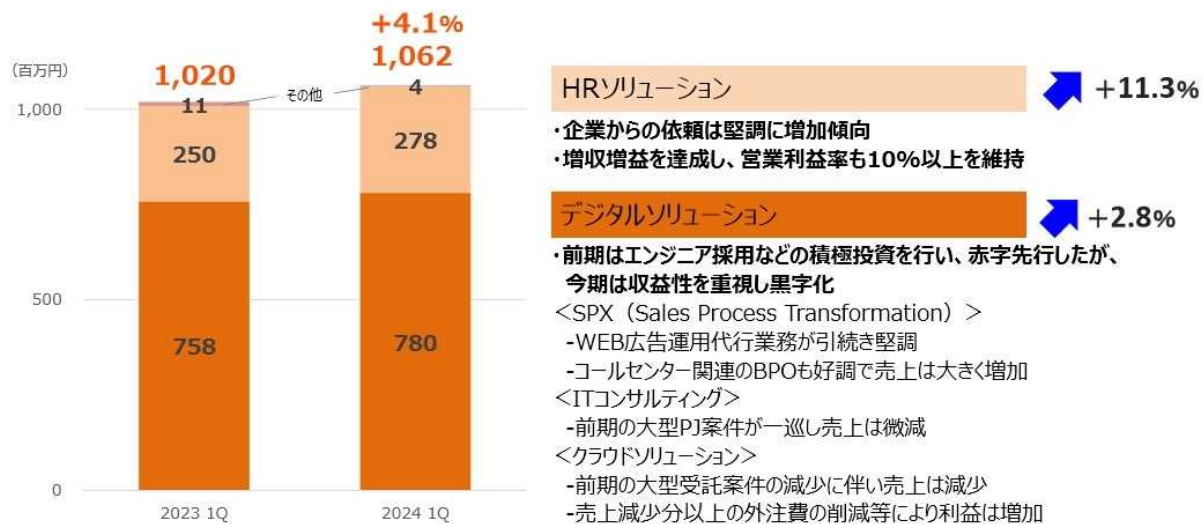
14

続きましては、ロジスティクス事業です。

ロジスティクス事業に関しましては、売上はほぼ横ばいという結果となりました。今期は物流BPOについて、既存の大口顧客の取引量に若干減少がございまして苦戦をしましたが、その分を物流コンサルティングの好調で補ったと、こういう形になります。

また今期は、ロジスティクス・リーダーシップ・サロンという、新たな荷主向けの経営研究会をスタートしておりまして、今後は荷主企業向けのコンサルティングに関しましても、安定的な受注導線を拡充するよう、今、努めている状況になります。

(4) デジタルソリューション事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

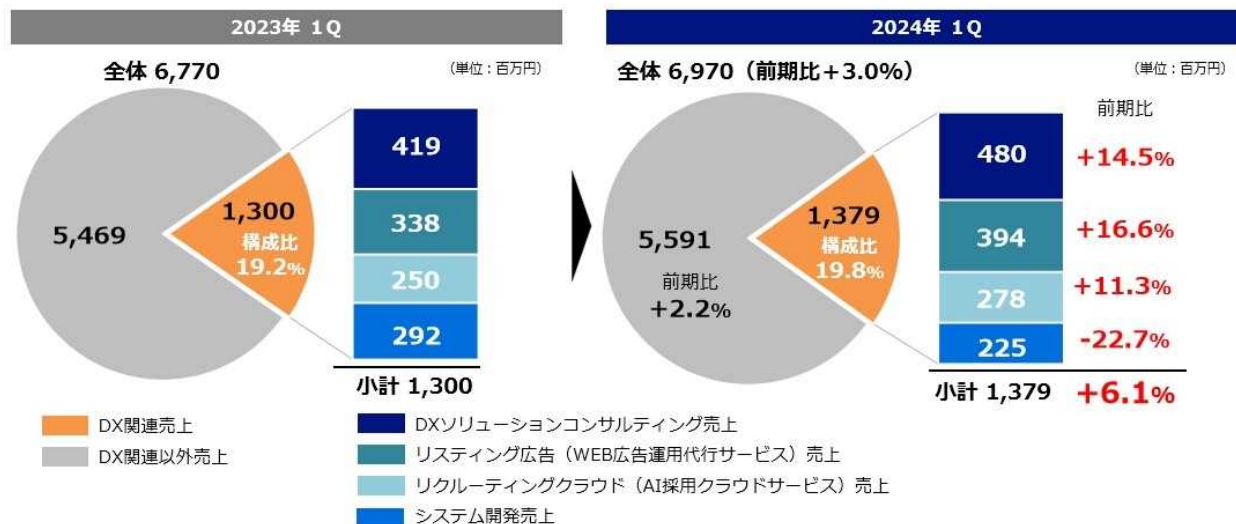
15

続いて、デジタルソリューション事業です。

デジタルソリューション事業に関しては、まず今期は収益性を重視して、採用も今期はある程度抑制していることもありまして、売上はプラス 4.1%ということですが、昨年第 1 四半期、営業赤字から、今期はプラスの 1.8 億円の黒字とすることができております。

中でも、HR ソリューションにつきましては引き続き堅調に推移しておりまして、デジタルソリューションにつきましては、クラウドソリューションの苦戦を、好調に推移している SPX 事業がカバーするような形になっています。

(5) DX関連サービスにおける業績動向



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

16

こちらは切り口を変えて、当社が定義している DX 関連サービスを切り出した実績数値となります。このオレンジの部分が DX 関連サービスの構成比。それを、さらに内訳で伸び率を示したものになっています。

この分野は、過去全て 10%以上の伸びが継続しておりましたが、これも繰り返しになりますけれども、今期デジタルソリューション事業のクラウドソリューションに属してますシステム開発領域ですね。このページでいくと、この一番下の所になりますが、そちらが大型受託案件の減少に伴って減収となっています。

そのため、DX 関連サービスの全体としましては、プラス 6.1%の伸びにとどまっております。これは、システム開発領域を除くと、他の三つは 2 桁増になっているような結果です。これらの領域は今後もけん引していく分野であることは間違いございませんので、引き続きこちらについては注力していく予定でございます。

ここまでの各セグメントの説明となります。

(6) 連結財務状況（要約貸借対照表）

(単位：百万円)

	2023年 12月末	2024年 3月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産	18,657	17,361	▲1,296	流動資産の減少は、主に現金及び預金の減少、その他に含まれる未収入金の増加によるもの
固定資産				
有形固定資産	6,146	6,602	+456	
無形固定資産	1,124	791	▲333	固定資産の増加は、主に建設仮勘定の増加、無形固定資産のその他に含まれる借地権の減少によるもの
投資その他の資産	5,702	5,849	+146	
資産合計	31,631	30,604	▲1,026	
流動負債	5,666	6,600	+934	流動負債の増加は、主に未払金及び賞与引当金の増加によるもの
固定負債	238	215	▲22	固定負債の減少は、主に退職給付に係る負債及びその他に含まれる預り保証金の減少によるもの
負債合計	5,904	6,816	+911	
純資産合計	25,726	23,788	▲1,938	財務状況は、引続き高い自己資本比率（75.6%）を維持しており、健全な状態
負債純資産合計	31,631	30,604	▲1,026	

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

17

要約貸借対照表でございますけれども、こちらは引き続き、健全な状態を維持しております。

3. 業績予想と株主還元

(1) 中期経営計画の進捗状況

高い収益性は維持しつつ、2025年はグループ売上高330億円、営業利益89億円を計画

■ 2023年～2025年度 売上高及び営業利益の実績と計画



19

最後に業績予想と株主還元、あと1点、トピックスがございますので、そちらについてご説明をさせていただきます。

こちらは、中期経営計画の進捗状況をグラフで示したものになります。今期の進捗率は冒頭、説明したとおりでございますけれども、中間期6月までの進捗率でいうと半分を折り返した段階で、売上が48.1%、営業利益が51.9%という進捗率になっています。中計の最終年度は来年2025年になりますけれども、業績計画として売上高330億円、営業利益89億円を目指しております。

3. 業績予想と株主還元

(2) 配当について

基準日	当初予想		実績	
	配当金額 (1株あたり)	内訳	配当金額 (1株あたり)	内訳
2019年12月期	40.0	中間 17.0 期末 23.0	40.0	中間 17.0 期末 23.0 ※うち記念配当3.0
2020年12月期	45.0	中間 20.0 期末 25.0	45.0	中間 20.0 期末 25.0
2021年12月期	46.0	中間 21.0 期末 25.0	48.0	中間 21.0 期末 27.0
2022年12月期	53.0	中間 25.0 期末 28.0	55.0	中間 25.0 期末 30.0 ※うち記念配当2.0
2023年12月期	65.0	中間 32.0 期末 33.0	65.0	中間 32.0 期末 33.0
2024年12月期 (予定)	75.0	中間 37.0 期末 38.0		



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

20

配当についてご報告いたします。

2024年度の配当は、10円増配の中間37円、期末38円の、年間75円を計画しています。これが達成されると仮定すると、14期連続の増配となります。よく雑誌などの連続増配企業のランキングにも度々掲載されておりますので、今後も継続的に増配を続けられるよう努めていきたいと考えています。

3. 業績予想と株主還元

(3) 自己株式の取得について（3月末までの進捗）

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行により、資本効率の向上および株主還元の充実のため、下記のとおり自己株式の取得を実施

・自己株式の取得について

決議日	取得期間	取得金額					取得株数
		上限	2023年	2024年	取得済金額	進捗率	
2023年8月23日	2023年8月24日～ 2024年5月31日	3,000百万円	2,209百万円	790百万円	2,999百万円	99.9%（終了）	1,172,800株
2024年2月8日	2024年2月9日～ 2024年12月31日	3,000百万円	－	1,141百万円	1,141百万円	38.0%（途中）	447,200株

・自己株式の消却について

決議日	消却日	消却株数		
		消却前 発行済株式総数	消却数	消却後 発行済株式総数
2024年2月8日	2024年2月29日	52,000,000株	2,000,000株	50,000,000株

また、資本効率と株主還元の充実に向けた、自己株式の取得と消却の状況についてもご報告いたします。

ご覧のとおり、現在は上限 30 億円の自己株式の取得の実行中となります。また、この第 1 四半期の 2 月末に、200 万株の自己株式の消却も行っております。今後も資本効率の向上と株主還元の充実に努めていきたいと考えております。

3. 業績予想と株主還元

(4) ROE目標



22

ROE の実績と目標を示したグラフになります。

昨年 2023 年度の連結 ROE は、過去最高の 20.0%となりました。当初、現中期経営計画では、2025 年に 20%以上ということを目標に掲げておりましたが、昨年の初年度で達成できたため、現在は新たに 2025 年、ROE25%以上へと上方修正をしております。

4. トピックス

■ 船井総研グループ東京本社「サステナグローススクエア TOKYO」順調なスタート

グループ全社の東京拠点を「東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー」35階に移転集約し、4月1日より営業開始
新たな客層の創出、過去のクライアントの掘り起こしにも寄与しており、前年対比約2倍の経営者が来社

(4月11日に開催した新オフィスオープン記念 経営者セミナーの様子)



新東京本社 2024年4月度 来客数

3,892名 (+91.3%)

▲
旧東京本社
2023年4月度 来客数
2,035名

(参考) 旧東京本社 2024年
1~3月度 平均来客数
1,921名

私からの説明の最後に、トピックスとなりますけれども、既にお伝えしておりますとおり、この4月1日に、当社、東京本社は、東京ミッドタウン八重洲に本社移転を行いました。新たな東京本社は、サステナグローススクエア TOKYO と命名しています。

単なるオフィスの移転、オフィス機能の移転だけではなくて、この移転を機にグループシナジーを発揮させるとともに、営業力をより強化することを目的にオープンしています。

まだ立ち上げ初月度ではございますけれども、数値で示しますと、昨年の同月と比較しまして約2倍の経営者様に、この4月ご来社いただきました。中には、今まで接点のなかった客層からのお仕事につながったり、過去のクライアント様の掘り起こしにつながったりしておりまして、順調なスタートを切ることができました。

ぜひ機関投資家の皆様にも 1on1 などの機会でも、当社、東京本社にお越しいただけたらと思います。

また、この新東京本社で毎日のように開催されております、経営セミナーや経営研究会につきましても、投資家様の見学の機会も設けさせていただいておりますので、ぜひ経営者様と当社コンサルタントのコミュニケーションの様子や、コンサルタントがこういった形でお客様にご提案してるの

かなど、そういった内容も感じ取っていただけたらと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

以上で、私からの説明は終わります。ありがとうございました。

質疑応答

* 説明会の場にてご回答申し上げました内容も含めて、御寄せ頂きました全ての質問に対するご回答となります。

* 質問内容によりましては、補足して回答を記載しております。

(Q1) コンサルティングの受注が好調ですが主な要因は何でしょうか。

(A1) 経営コンサルティング事業の受注高は前年対比+11.7%、受注残高は+5.3%となっており、特に受注残高に関しましては昨年末で前年対比+1%程度だったため、今期は好調に推移していると考えております。受注残高の内訳ですが、成長業種である医療・介護・福祉分野、製造業分野が順調に積みあがっております。

そのほか、伸び悩んでいた住宅・不動産分野の受注が昨年を上回っております。特に3月に関しましては、前年同月比で1.5倍の受注高となっております。昨年まで厳しい状況でした住宅・不動産分野ですが、受注残高も好調なため回復傾向にあると考えております。

(Q2) コンサルタント人数が前四半期比で減少しておりますが、採用・離職・新卒人数を教えてください。

(A2) 新卒のコンサルタント職に関しましては、今年4月に168名が入社しました。昨年は、152名だったため、昨年対比+16名となっております。キャリアのコンサルタント採用は第1四半期は7名となっております。昨年は24名だったため今年は減少しておりますが、コンサルタント人数の今期目標が1,050名であり、昨年末のコンサルタント人数は982名(目標950名)なので、今期の採用はやや緩やかな増加で計画していることが伸び率が若干減少している要因です。

離職率は、グループ全体で昨年3月時点で3.1%、今年3月時点で4.6%と若干ですが増加しております。(株)船井総合研究所では、昨年3月時点で2.9%、今年3月時点で3.9%となっております。また、コンサルタント職は4月に新卒が入社していることもあり、現在は目標の1,050名を超える人数となっております。

(Q3) コンサルティング料金の単価引き上げ状況を教えてください。

(A3) 経営コンサルティング事業の伸び、月次支援の伸び、コンサルティング社数の伸びがいずれも4%程度となっていこうと見ると、コンサルティング料金単価の引き上げは現時点ではまだ十分ではないと考えております。一律に単価を引き上げるのではなく、1社1社お客様との状況等を考慮しながら丁寧に個別での交渉を行っておりますのである程度の時間を要している状況です。一方で比較的实施のしやすい経営研究会の会費に関しましては単価引き上げが進んでおり、研究会の約半数が2割程の単価引き上げをこの4月に実施しております。現状、値上げによって退会率が上がるなどの傾向は見受けられませんので、今回の東京本社に移転もきっかけにして、上手に単価の引き上げを実施できたのではないかと考えております。こちらについては第2四半期以降の経営研究会の売上に繋がっていくであろうと考えております。

(Q4) ㈱プロシードの苦戦の背景を教えてください

(A4) コンタクトセンターコンサルティングを行っております㈱プロシードですが、中堅大手のお客様が中心になっており、またプロジェクト型の案件が多いことが特徴です。そのため、大きな案件が終了してしまうと大きく業績に影響を与えてしまうという傾向にあります。

今後、プロジェクト型ではなく㈱船井総合研究所の月次支援のように安定して案件を獲得できるようなビジネスモデルへの移行も検討しておりますが、第1四半期では苦戦しているという状況です。

(Q5) デジタルソリューション事業の利益増加の要因を、不採算案件の減少、採用費の一巡などに分けた場合の要因分析を教えてください。

(A5) デジタルソリューション事業のうち、システム開発などは受注した案件の一部を今までは一定量外注しておりました。しかし昨年、エンジニア職を多く採用したことで内製化でき、外注費の削減に繋がりました。そのため、売上は大きく伸びてはいないものの利益率の向上に寄与いたしました。採用費の一巡に関しましては、エンジニア職は充足していると考えており、今年度はエンジニアの稼働率向上に力をいれておりますので、採用費は抑制できております。

グループパーパス

サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Sustainable Growth for More Companies

どんな時代にも成長し続ける企業を増やし、あらゆる人が幸せにその可能性を開花させ、
社会の生産性をも上げられる。そんな未来を私たちがリードしよう。

【本資料に関する注意事項】

 Funai Soken Holdings

本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、現時点において入手可能な情報
や合理的判断を根拠とする一定の前提条件に基づいた当社の判断による予測です。

従いまして実際の業績等は、今後の様々な要因により、これらの見通しとは大きく変動する
場合があります。

本資料の掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りに
よって生じた損害などに関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

本資料は投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身
の判断において行われるようお願い致します。

IRに関するお問い合わせ先

株式会社船井総研ホールディングス コーポレートストラテジー部 IR・広報チーム

TEL: 06-6232-2010

Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>