

# 2023年3月期 決算説明資料

2023年5月

三谷産業株式会社

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。したがって、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってください。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

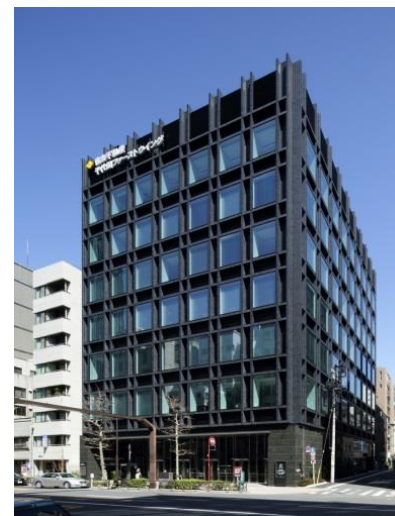
# 会社概要

# 会社概要

社名	三谷産業株式会社
創業	1928年2月11日
設立	1949年8月11日
代表者	代表取締役社長 三谷忠照
本社所在地	金沢本社：石川県金沢市 / 東京本社：東京都千代田区
資本金	48億8百万円
従業員数	連結：3,545名 / 単体：586名
上場証券取引所	東証プライム・名証プレミア（証券コード：8285）
連結子会社	23社（国内：13社 / 海外：10社）
発行可能株式総数	220,000,000株
発行済株式総数	61,772,500株
単元株式数	100株
株主数	26,143名
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社



金沢本社



東京本社

（2023年3月31日現在）

## 三谷産業をひと言で表すと

# 『創業95年のベンチャー企業』

- 商社の**調達力**とメーカーの**創造力**を持ち合わせている
- **新たな事業領域の創出**に挑み続けている
- **ベトナム**とともに発展し続けている

# エンジニアリングやコンサルティング姿勢をもち 「お客様にとっての最適を追求する」にこだわる

当社の生い立ちは1928年、石炭の卸売

- お客様の生産設備や計画を分析し、最適な必要量をご提案
- その他、お客様の経営資源を活かした、事業や新規投資、生産設備の増強をご提案

お客様からの信頼を勝ち得て、お客様と当社の発展のきっかけに

「お客様とのビジネスを軸に、仕入先、地域社会、株主、社員・役員と  
いった関係者間で調和を作り上げていく」姿勢を今日も受け継ぎ  
時代の変化や事業領域の変化によらず  
常に自社とお客様の資源配分を最適化させ  
果敢にチャレンジしていく

# 首都圏・北陸・ベトナムで6つの事業領域を展開 事業間のシナジー創出や新たな事業創出にも取り組む



# 三谷産業のベンチャーマインド

## 三谷産業の可能性や将来性をひろげる取り組み

- 既存事業の拡大や新規事業創出を目的とした組織立ち上げ、新会社設立
  - 事業開発部門（現：経営企画本部 事業開発室）や社内公募プログラムの設置
  - 建築・医療などへの活用が期待される新技術や新商品を世に送り出す新会社の設立
- ベンチャーイベントの開催
  - 北陸地域の活性化と案件発掘を目的としたMITANI Business Contest の開催
- 合併会社設立やスタートアップ企業とのかかわり
  - 2009年5月に日医工社と合併でアクティブファーマ社を設立※
  - 建設テック企業やAI企業との提携や出資



多様なお客さまのニーズに対して新しい技術やノウハウでお応えし  
ビジネスメイキングやビジネスマッチングを推進



※2021年5月に完全子会社化

# ベトナム進出

現会長が東南アジア進出を模索するなかで気づいた、  
ベトナムと日本の共通点

- 宗教観や文化観
- 加工貿易を中心とした輸出立国型による経済基盤
- 向上心、気質、学習意欲の高さ
- 手先の器用さを活かしたものづくり

ベトナムと当社それぞれの方向性が合致

- 工業立国化していきたいベトナム
- 海外にもものづくりの拠点を確立したい当社



ベトナムの成長とともに当社も発展できると確信  
1994年より事業開始





# 2023年3月期 連結業績

## 連結売上高・利益

**売上高**  
**904.2億円**  
 '88 上場以来最高

**営業利益**  
**9.8億円**

**経常利益**  
**17.2億円**

親会社株主に帰属する  
**当期純利益**  
**9.6億円**

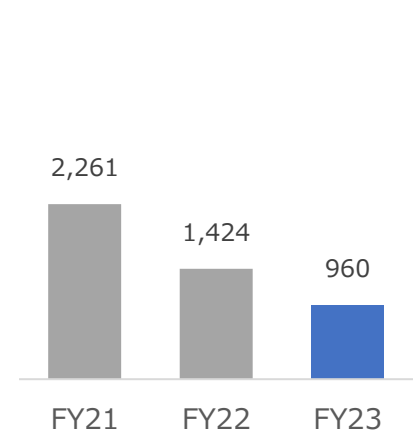
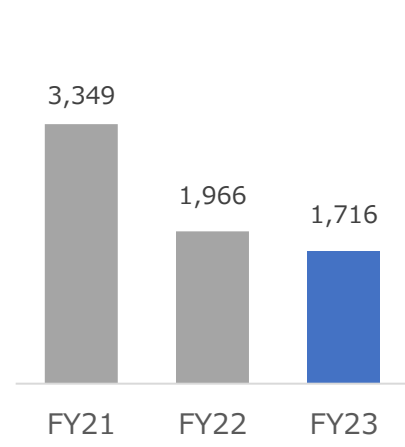
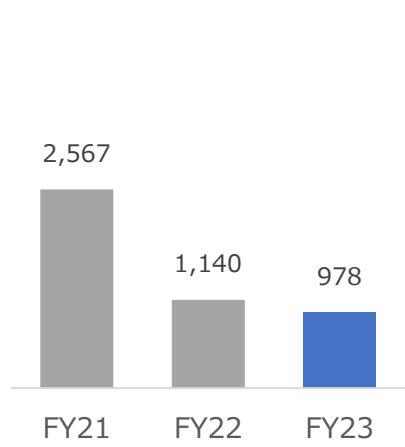
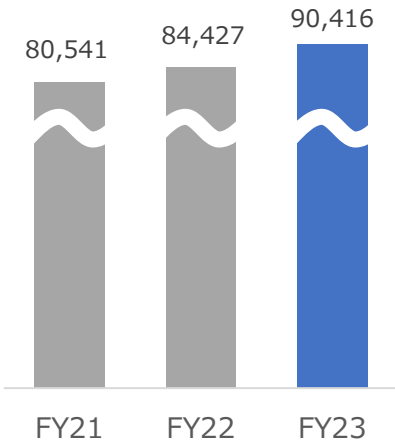
前期比  
 + 59億89百万円

△ 1億61百万円

△ 2億50百万円

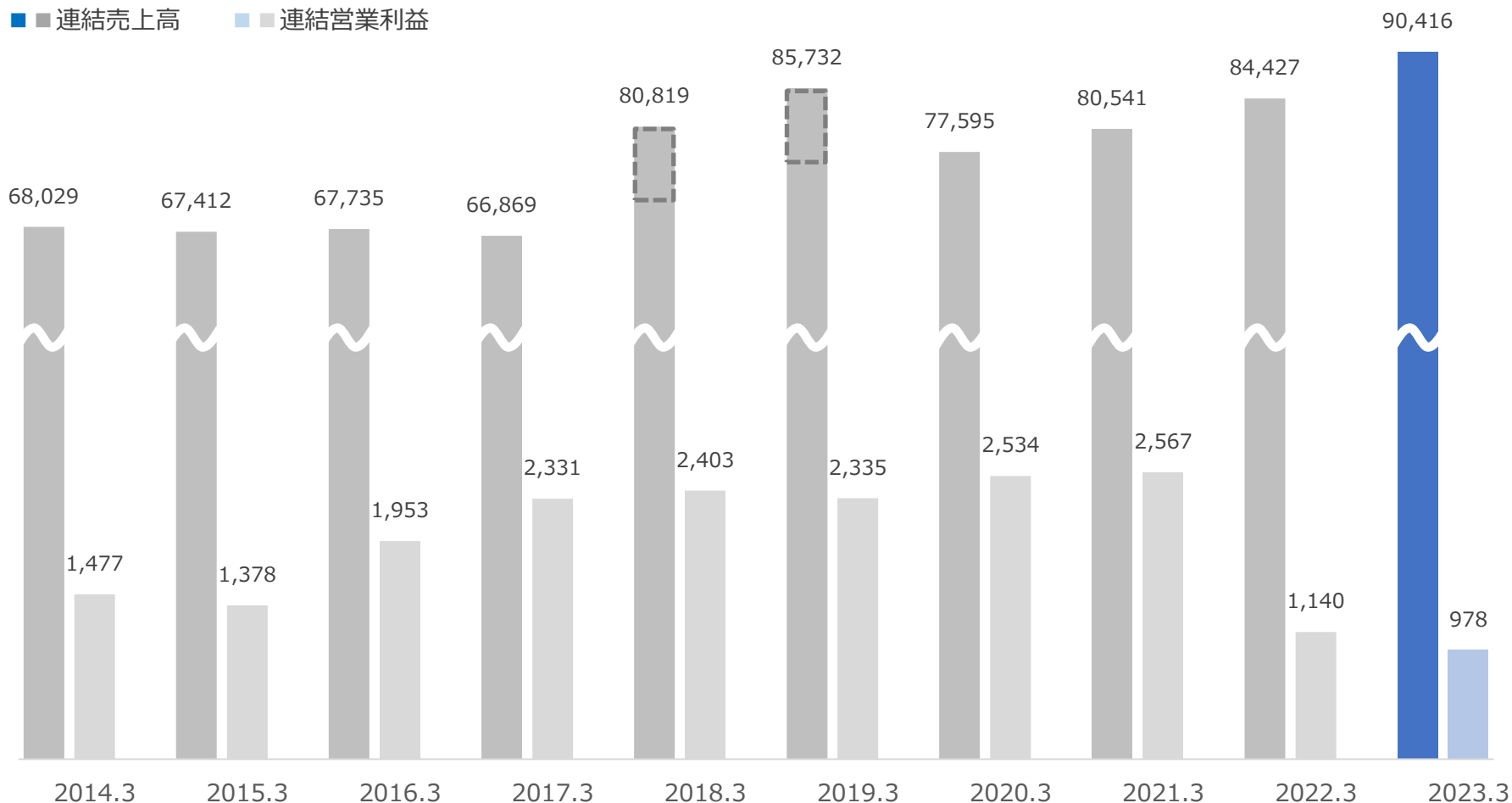
△ 4億64百万円

(単位：百万円)



# 連結売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

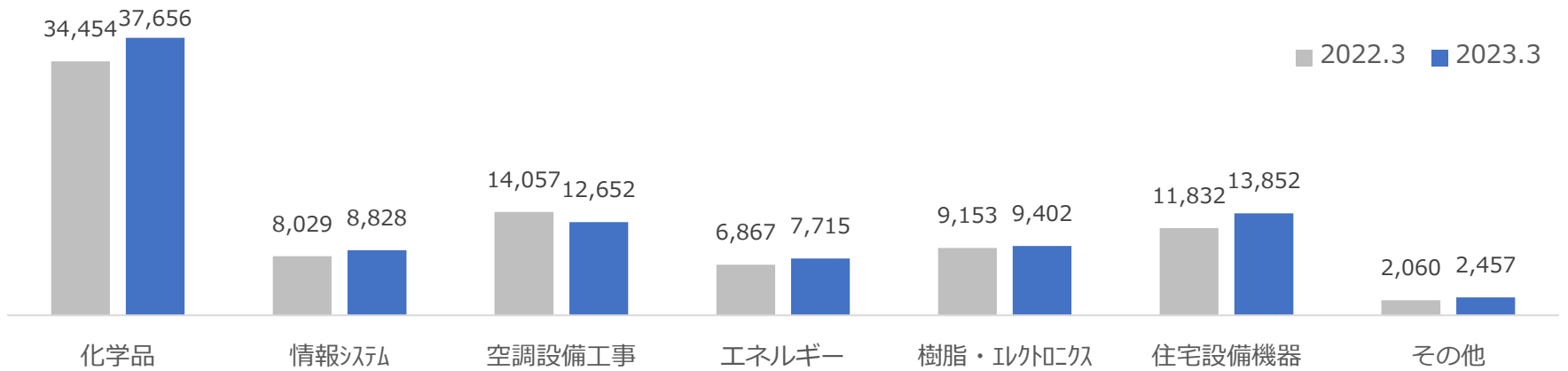


※破線は2018.3～2019.3に子会社であったFujitsu Computer Products of Vietnam, Inc. (FCV社)による売上相当分

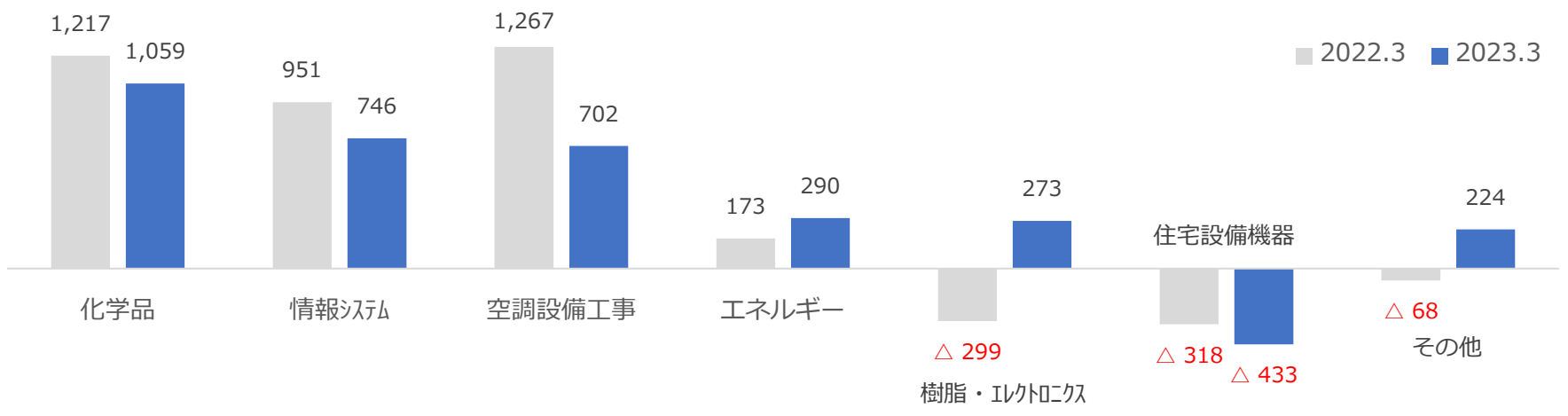
# セグメント別売上高・営業利益

## <売上高>

(単位：百万円)



## <営業利益>



※セグメント間の内部売上高・利益含む

# 化学品

売上高構成比 40.7%

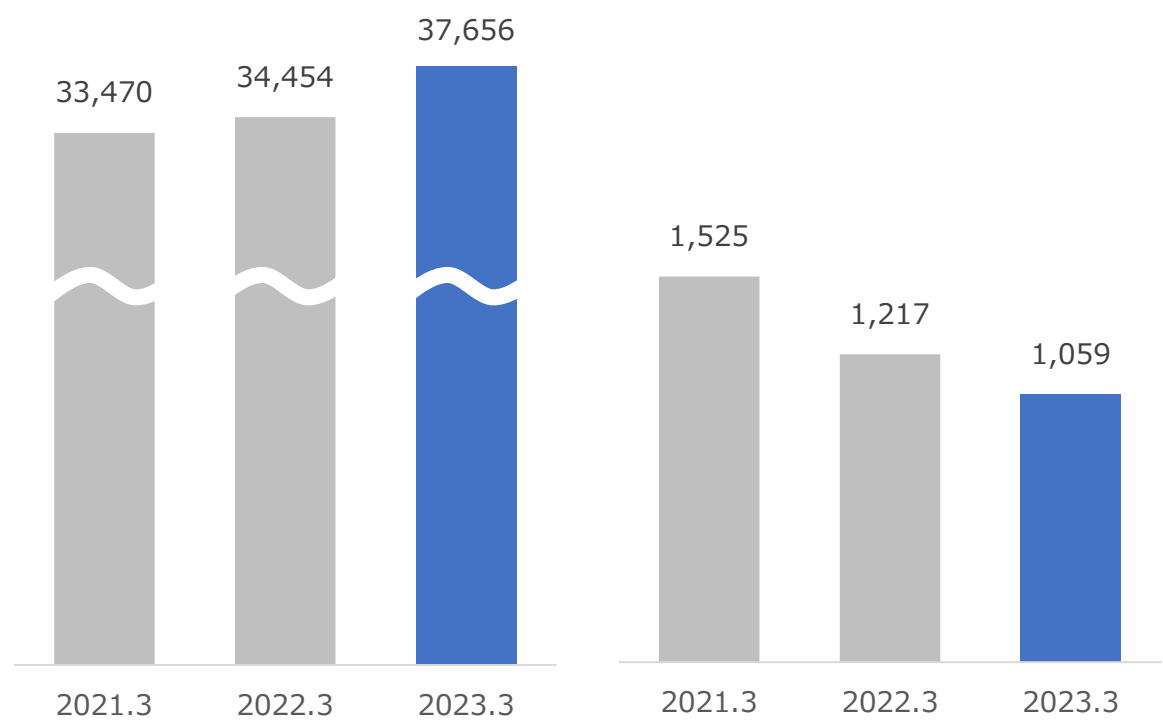
## 売上高

376億56百万円

## 営業利益

10億59百万円

(単位：百万円)



## 売上高増加要因

- 国内化成品販売における顧客の稼働増加および販売価格の上昇
- 機能性素材の受託製造における店舗販売向けの需要回復
- 環境ビジネスにおける事業拡大

## 営業利益減少要因

- 取引先の民事再生手続開始の申立てによる貸倒引当金の設定



# 情報システム

売上高構成比 9.5%

## 売上高

88億28百万円

## 営業利益

7億46百万円

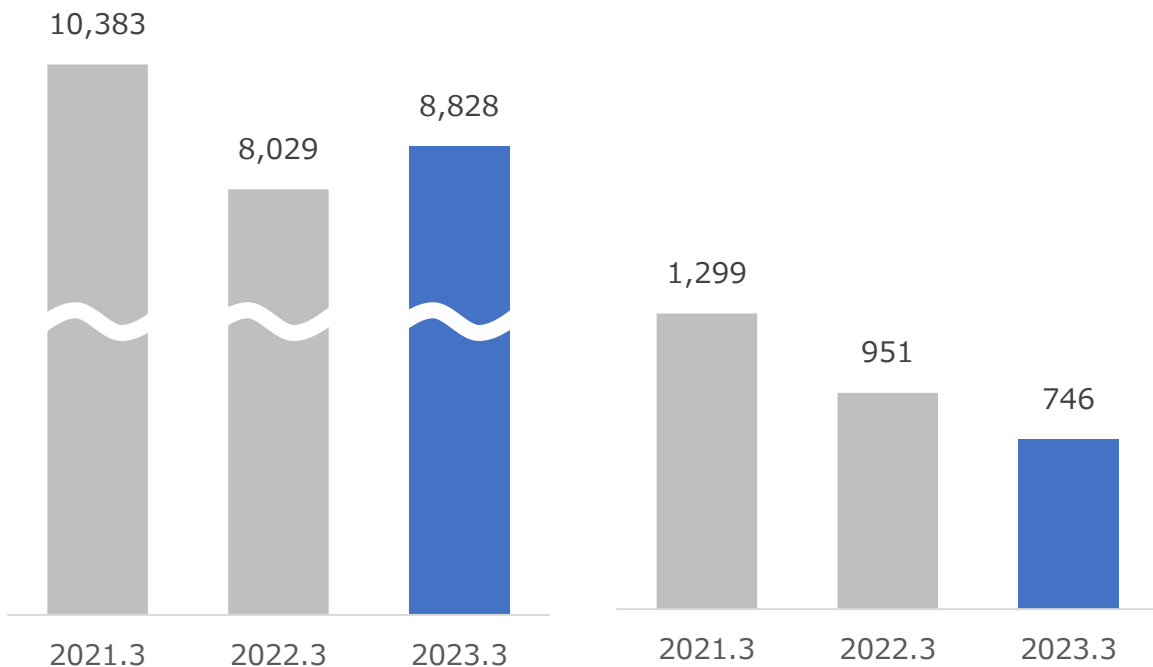
### 売上高増加要因

- 北陸地域における文教関連案件の増加
- 首都圏におけるハードウェア案件の増加

### 営業利益減少要因

- 比較的付加価値の低い仕入販売の増加

(単位：百万円)



## 空調設備工事

売上高構成比 13.7%

### 売上高

126億52百万円

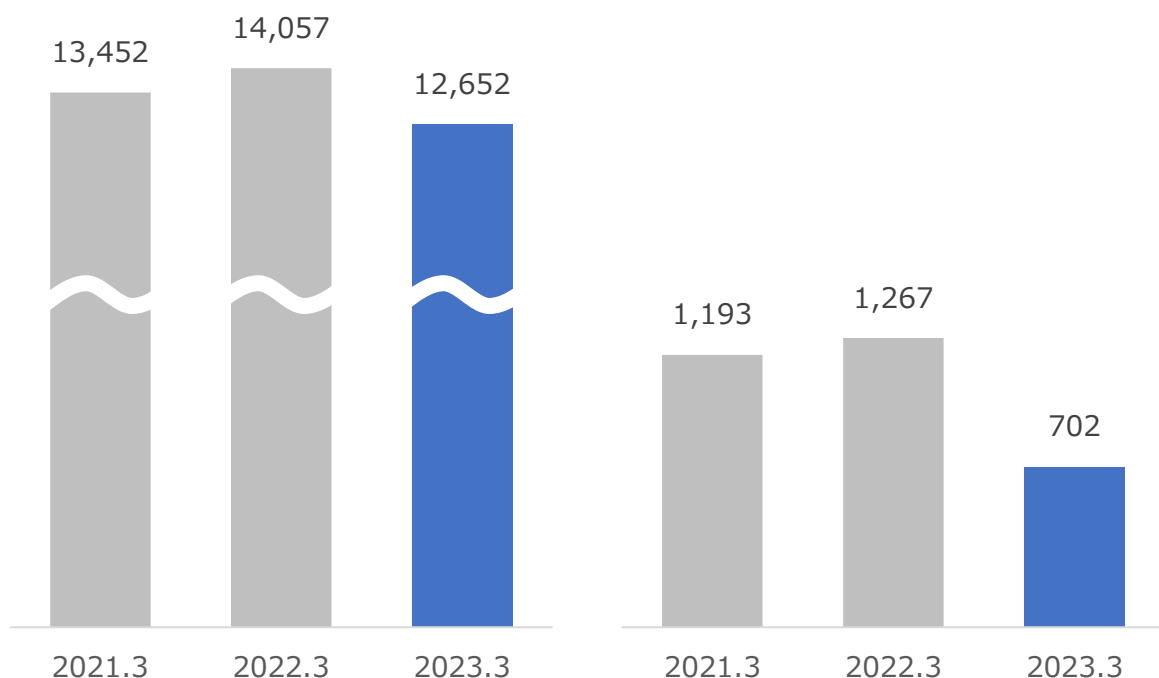
### 営業利益

7億2百万円

### 売上高および営業利益 減少要因

- 前期中の首都圏大型新築工事における大きな進捗
- 積極的な人員補強
- 三谷産業コンストラクションズ 富山事業所の新築移転

(単位：百万円)



# エネルギー

売上高構成比 8.3%

## 売上高

77億15百万円

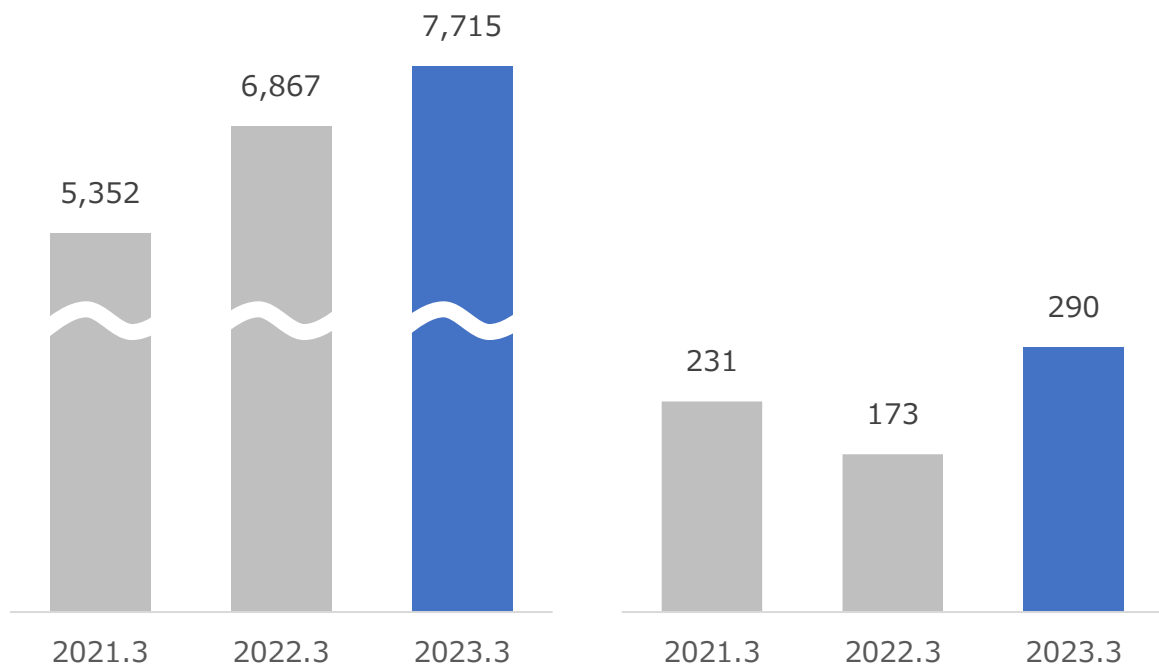
## 営業利益

2億90百万円

## 売上高および営業利益 増加要因

- 石油製品における販売価格の高水準での推移
- 民生用LPガスにおける販売価格の高水準での推移
- 単位当たりの利益の改善

(単位：百万円)







# 樹脂・エレクトロニクス

売上高構成比 10.2%

## 売上高

94億2百万円

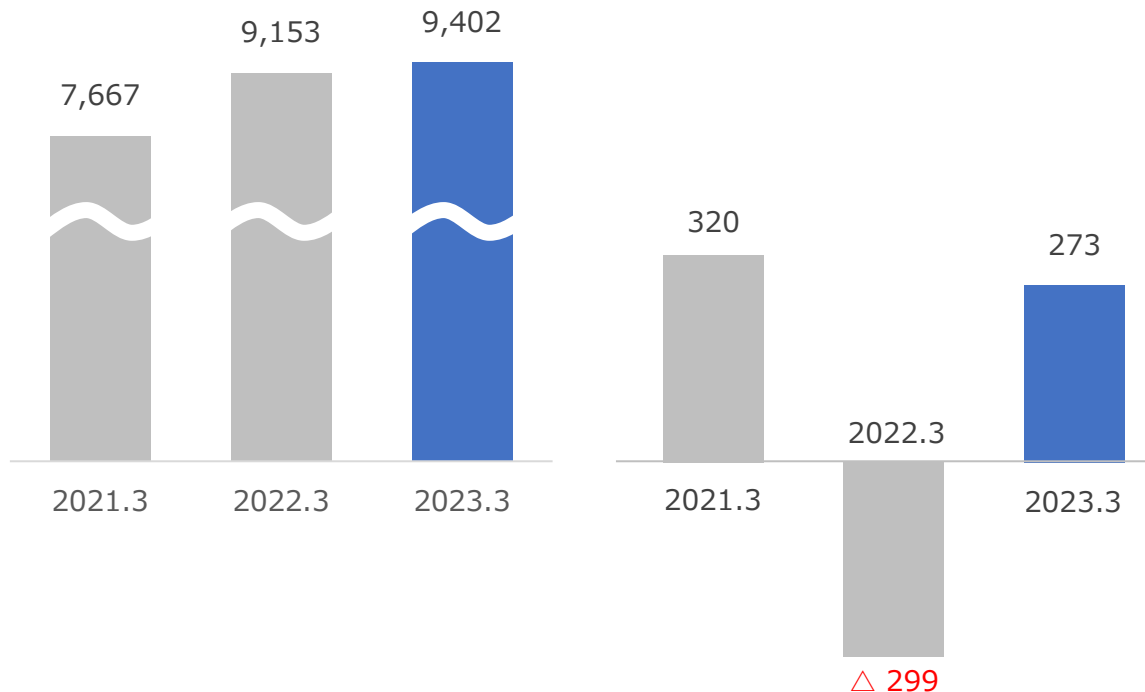
## 営業利益

2億73百万円

## 売上高および営業利益 増加要因

- 外貨建ての取引において円安の影響による円貨への換算額の増加
- 一人当たりの生産性の向上
- 製造ロスの削減および工程内不良率の改善活動などの推進

(単位：百万円)





# 住宅設備機器

売上高構成比 15.0%

## 売上高

138億52百万円

## 営業利益

△4億33百万円

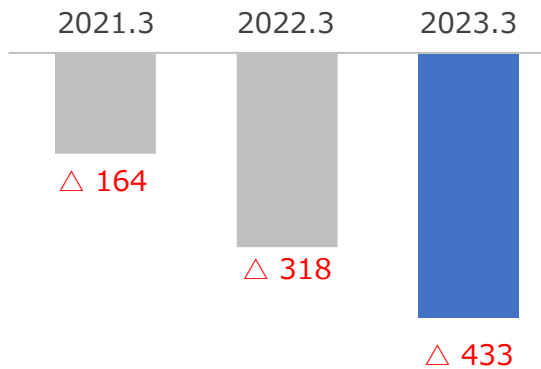
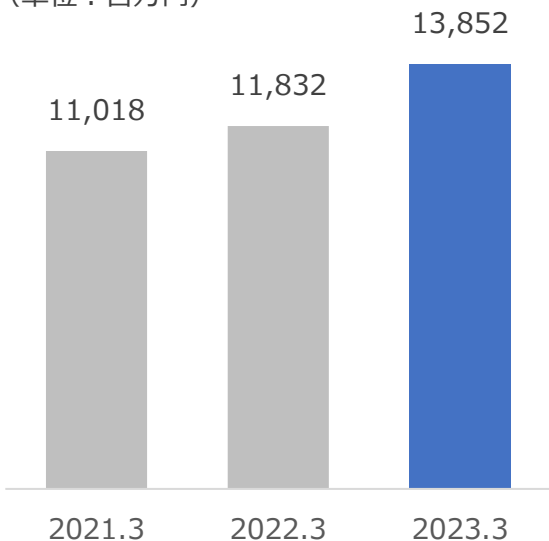
## 売上高増加要因

- 首都圏における案件が順調に進捗
- JAXSON事業の譲受（高級バスタブの製販）

## 営業損失拡大要因

- 新規ブランドの拡販にかかる費用等の増加

(単位：百万円)



# 2023年3月期 連結貸借対照表 連結キャッシュ・フロー

## 連結貸借対照表

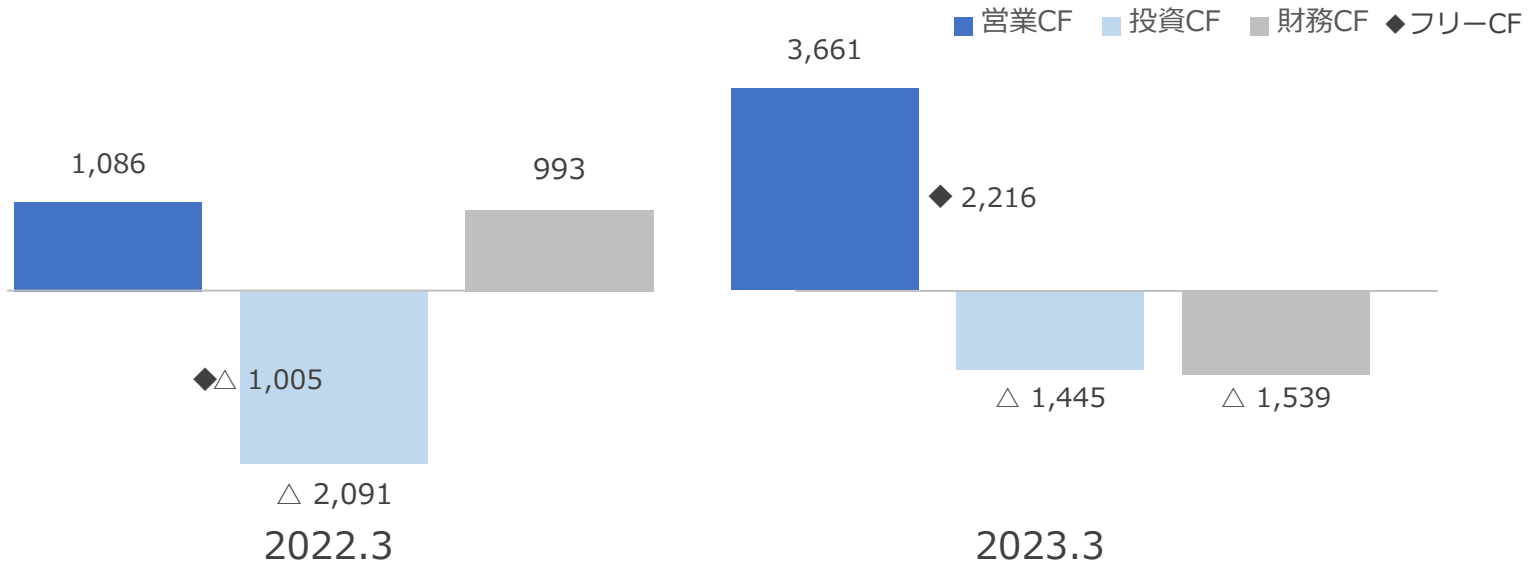
(単位：百万円)

	2022.3	2023.3	増減	概要
流動資産	42,189	42,296	106	現金及び預金の増加
現金及び預金	6,915	7,531	615	
固定資産	42,846	44,013	1,166	建物及び構築物、投資有価証券の増加
<b>資産合計</b>	<b>85,036</b>	<b>86,309</b>	<b>1,273</b>	
流動負債	32,968	33,842	874	短期借入金の増加
短期借入金	14,323	14,971	648	
固定負債	11,788	10,853	△ 934	長期借入金の減少
長期借入金	6,075	5,104	△ 971	
<b>負債合計</b>	<b>44,757</b>	<b>44,696</b>	<b>△ 60</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>40,279</b>	<b>41,612</b>	<b>1,333</b>	
<b>自己資本比率</b>	<b>47.2%</b>	<b>48.1%</b>	<b>0.9%</b>	

# 連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2022.3	2023.3	増減	概要
営業CF	1,086	3,661	2,575	(+) 売上債権、棚卸資産、仕入債務 (-) 当期純利益、役員退職慰労引当金
投資CF	△ 2,091	△ 1,445	646	(+) 定期預金の払戻、有形固定資産の取得 (-) 定期預金の預入、貸付金の回収
財務CF	993	△ 1,539	△ 2,533	(+) 関係会社株式の取得 (-) 短期借入金、長期借入れ、長期借入金の返済
フリーCF	△ 1,005	2,216	3,221	営業CF + 投資CF



# 2024年3月期 連結業績予想

## 連結売上高・利益 予想

売上高

920億円

2期連続上場以来最高

営業利益

10.5億円

経常利益

15.5億円

親会社株主に帰属する  
当期純利益

10億円

前年比

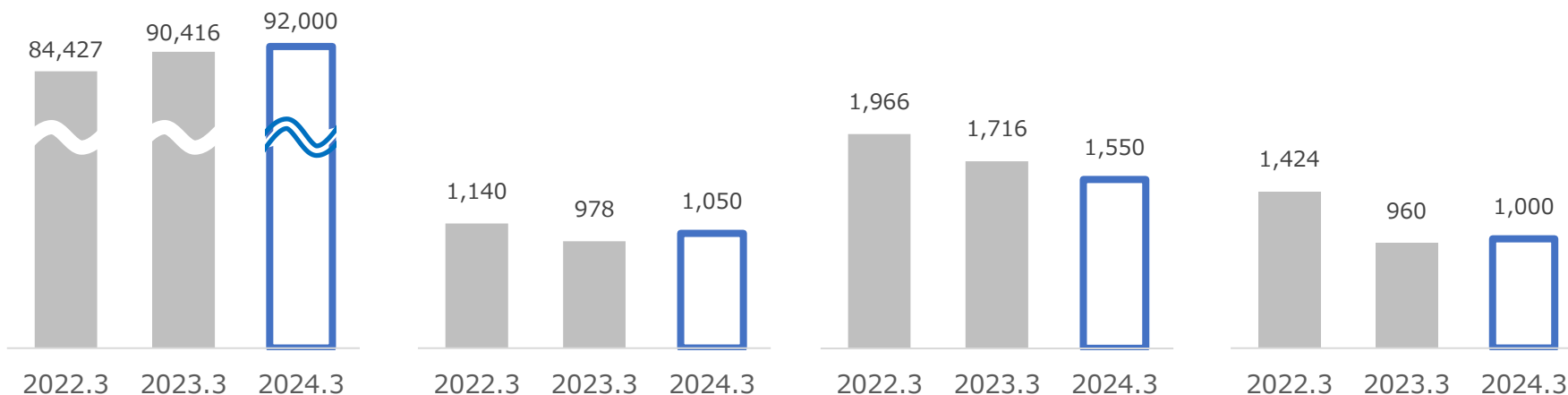
15億84百万円

72百万円

△1億66百万円

40百万円

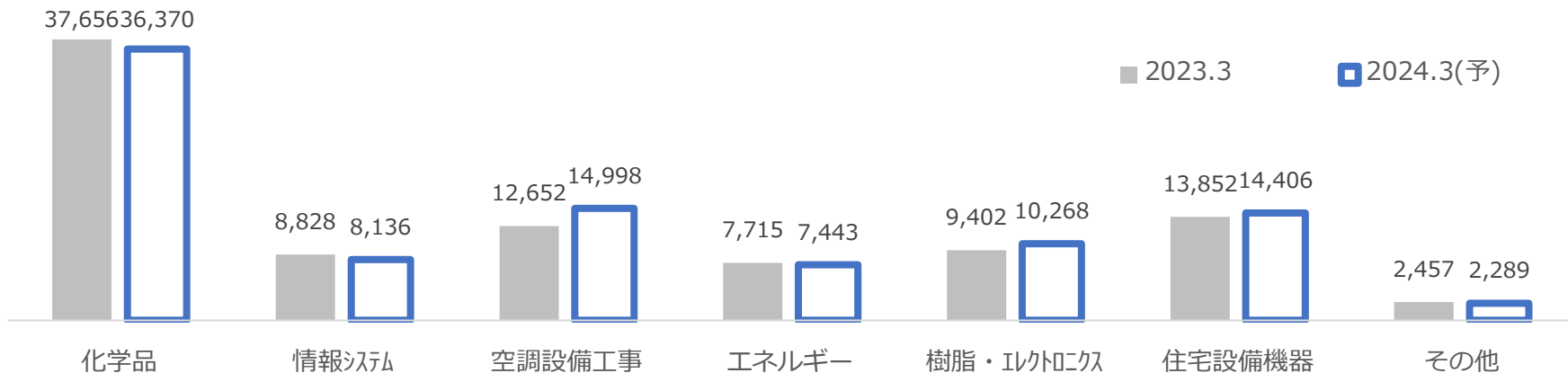
(単位：百万円)



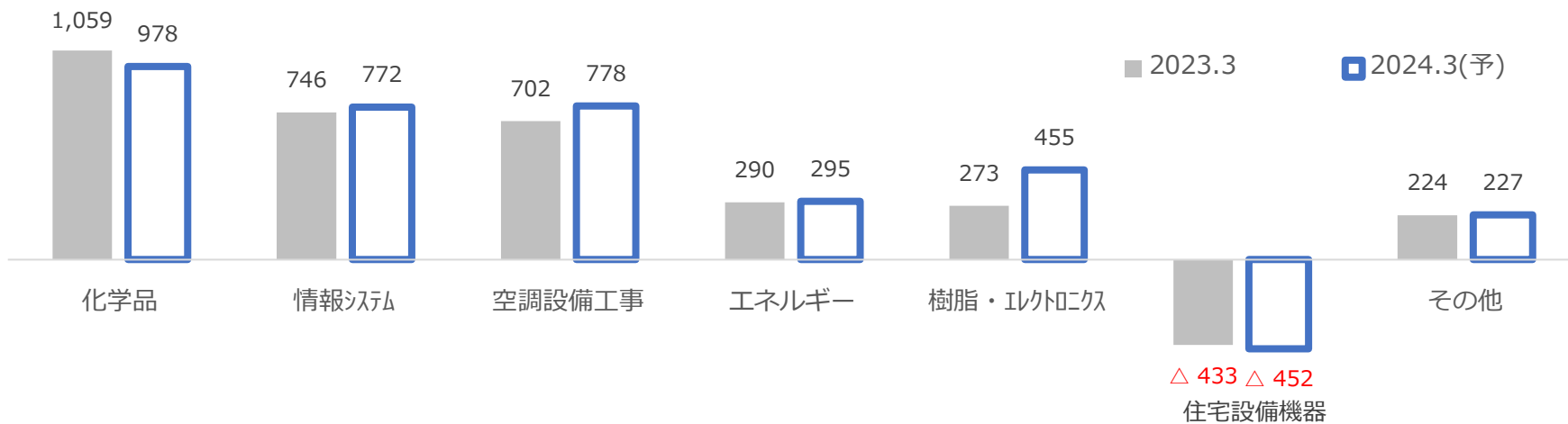
# セグメント別売上高・営業利益予想

## <セグメント別売上高>

(単位：百万円)



## <セグメント別営業利益>



※セグメント間の内部売上高・利益含む



## 化学品

### <今後の重点施策>

#### 【国内化成品販売】

- ・ 既存顧客に対する取扱品目の拡大や付加価値の高い提案の推進
- ・ 新規エリア・分野の開拓による新規顧客獲得

#### 【医薬品原薬】

- ・ 顧客目線の提案力を強化することによる、お客様との取引深化
- ・ 長期収載品のみならず、新薬向け原薬の取引の拡大

#### 【機能性素材 受託製造】

- ・ ベトナム子会社Aureole Fine Chemical Products Inc. (AFCP) における既存製品の供給拡大
- ・ 外部機関との共同研究などによる、自社製品の開発や受託領域の拡大

#### 【環境ビジネス】

- ・ 特殊技術を用いた製品およびサービスの提案活動の強化
- ・ 獲得した技術の新たな用途拡大や新技術の開発・発掘による事業創造

#### 【ベトナム化成品販売】

- ・ 日系企業およびその他外資系企業を中心とした新規顧客獲得
- ・ 北部および南部双方における、既存顧客のシェア拡大
- ・ 取扱品目の拡充

## 情報システム

### <今後の重点施策>

#### 【クラウド関連事業】

- ・子会社コンフィデンシャルサービスを軸に、顧客課題に対応した独自サービスの創出
- ・IDC（インターネットデータセンター）を最大限に活用した新規顧客の開拓やパートナー企業との連携強化

#### 【POWER EGG】

- ・機能強化版の継続的なリリースや製品競争力の強化、品質向上
- ・販売パートナー企業との協業を強化し、民間企業や金融機関などさまざまな業種へのアプローチ推進
- ・ベトナム子会社Aureole Information Technology Inc.（AIT）を起点としたベトナムでの新規顧客獲得

#### 【Chalaza】

- ・多くのクラウドサービス間でのデータ連携が可能な強みを活かしながら、パートナー企業とも協力した受注拡大

#### 【オフショア開発】

- ・システム開発の迅速化およびコストダウン

#### 【その他】

- ・ソリューションの活用とパートナー企業やベンチャー企業との協業による、受注拡大および販売エリアの拡大
- ・AI・ディープラーニングを主としたデジタル技術への取り組みを一層加速させ、次世代のデジタルソリューションサービスを提供することでの経営課題の解決

## 空調設備工事

### <今後の重点施策>

- ・一級建築士事務所としての幅広いソリューション提案を強みとした受注拡大
- ・住宅設備機器関連部門とコラボレーションし、空調・衛生設備工事に加えて内装工事、電気工事を一括して請け負うことのできる「総合リノベーション」体制の構築
- ・最適な「空間価値」を提供するための、当社グループの複合力を活かしたソリューション提案の展開
- ・ICTの活用やベンチャー企業との協業による、施工現場からバックオフィスへの業務の移管および現場業務と事務所業務のスピーディーな連携体制の構築
- ・ベトナム子会社Aureole Construction Software Development Inc. (ACSD) における、3次元データによる建物の統括的な管理を可能にするBuilding Information Modeling (BIM) に対応できる技術者の育成

## エネルギー

### <今後の重点施策>

#### 【石油製品】

- ・元売り会社との緊密な連携を図り、新規顧客獲得および既存顧客への増販策の展開
- ・省エネ・環境領域におけるパートナー企業や当社グループとの協業による燃料転換および機器設備の拡販推進

#### 【民生用LPガス】

- ・集合住宅の新規顧客開拓、省エネ・蓄エネ機器を用いた提案による戸建て住宅の新規顧客獲得
- ・ガス関連機器にとどまらず、空調設備工事および水廻りリフォーム工事をもワンストップで提供する付加価値の高い提案推進
- ・太陽光発電等の再生可能エネルギーの活用の提案を通じた、持続可能な社会の実現

## 樹脂・エレクトロニクス

### <今後の重点施策>

- ・「CASE（Connected（つながる）、Autonomous（自律走行）、Shared（共有）、Electric（電動））」への対応を見据えた部品の受注拡大
- ・近年の環境に配慮した自動車への需要の高まりを生かした自動車向け樹脂成形品の事業拡大
- ・生産準備活動の徹底による「良品しかつukれない製造工程」の構築、金型製造のさらなる内製化、量産工程の自動化による品質向上とコスト削減
- ・ベトナムでの現地営業活動の強化および自社製品の研究開発
- ・製品開発段階からのお客様との協働に取り組むとともに、当社独自の成形技術を活用した高付加価値ビジネスの拡大



## 住宅設備機器

### <今後の重点施策>

#### 【インフィル】

- ・ 永年培ってきたディベロッパー、ゼネコンおよび設計事務所との信頼関係を生かした、非住宅の新築・リニューアル案件の獲得
- ・ 西神田・新宿ショールームを活用した高級マンション・戸建物件への営業活動の推進
- ・ ビジネスパートナーと協業し、オリジナル製品の開発を進めることでのブランド力の向上
- ・ 空間デザイン力の強化に取り組むことでの高付加価値提案による利益の向上

#### 【コンストラクションズ】

- ・ 空調設備工事および住宅設備機器の複合提案の推進や案件発掘
- ・ 石川県野々市市にオープンした新ショールームを生かし、高品質な製品を組み合わせた上質な空間づくりを提案することによる、新規顧客の獲得

#### 【JAXON】

- ・ ショールームや展示会を通じたプロモーション活動を実行することによる、圧倒的なブランドポジションの確立
- ・ 最高級の製品を求めるホテル・住宅市場の需要の高まりに応えた、さらなる案件の獲得

#### 【Tesera】

- ・ モジュラーファニチャーである『Tesera®』の拡販に向けたビジネス基盤構築
- ・ ショールームや国内外の展示会を活用した、ブランドの認知度向上

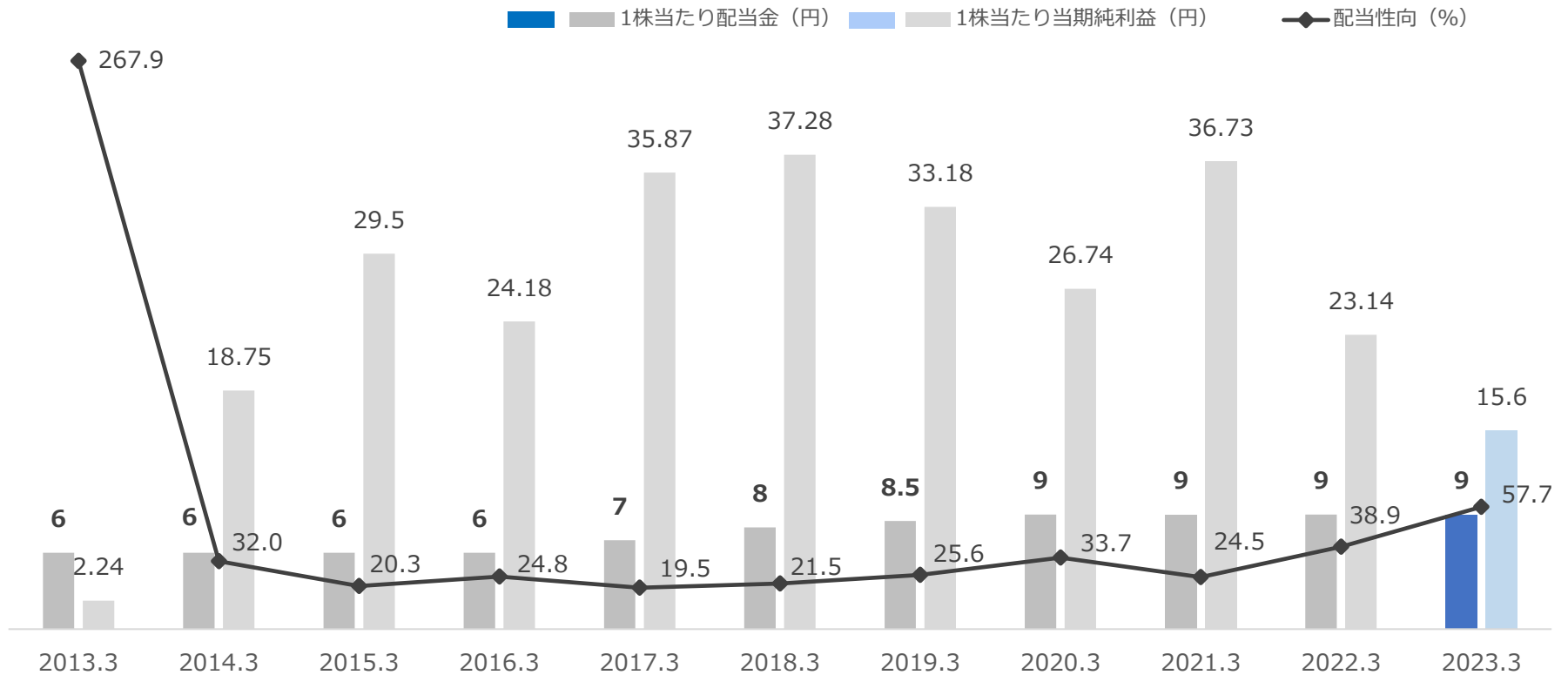
# 株主還元

# 株主還元：配当

- ・ 継続的な安定配当を実施するとともに、企業体質の強化と将来の事業拡大に必要な内部留保を確保
- ・ 内部留保のうち配当積立金について、年間配当金総額の3倍程度の水準を確保



**2023年3月期の1株当たり配当金は、年間9円**





## 株主還元：株主優待

- 2023年3月期より株主優待制度を一部変更
- 100株～299株ご所有の株主さまには、1,500円相当の当社選定の優待品を設定  
(2023年3月期をもって、100株～299株ご所有の株主優待制度は終了)
- 300株以上ご所有の株主さまには、所有株数に応じ、5,000円相当・8,000円相当・10,000円相当の陶磁器製品をご選択いただける内容を設定
- 1,500株以上を5年以上ご所有の株主さまには抽選優待制度を設定

### 【2023年3月期 株主優待（予定）】

#### 100～299株ご所有の株主さま (1,500円相当)

金沢の伝統工芸「加賀てまり」をモチーフにした、当社選定の優待品です。



14cm加賀てまりボール

100株～299株の株主さまは、優待品のお申込みなどのお手続きは不要となります。  
2023年9月(予定)に発送させていただきますので、商品の到着をお待ちください。

※今回の贈呈をもちまして、299株以下ご所有の株主さまへの株主優待は終了とさせていただきます。

#### 500～1,499株ご所有の株主さま 全9種の中から1点 (8,000円相当)

洗練されたデザインと上質な陶磁器の魅力を一層感じられるお品です。



27cmプレート



12.5cmアミューズボウル 3枚組



19cmプレート 3枚組



300ccゴブレット 2個組

#### 300～499株ご所有の株主さま 全9種の中から1点 (5,000円相当)

モダンでスタイリッシュ、普段使いもしやすいお品です。



14cmプレートA 2枚組



14cmプレートB 2枚組



マグ&スプーン



24cmプレート

#### 1,500株以上ご所有の株主さま 全4種の中から1点 (10,000円相当)

職人のハンドペイントで仕上げた、食卓と暮らしをエレガントに演出するお品です。



21cmスープバスタプレート



マグ430cc 2個組



28cmフラットプレート



11cmカバードボックス

2023年3月31日時点で当社株式を1,500株以上継続して5年以上ご所有の株主さまには、抽選優待も実施しております。  
詳細は当社Webサイト([https://www.mitani.co.jp/ir/stock\\_info/benefit](https://www.mitani.co.jp/ir/stock_info/benefit))でお知らせいたします。

IRサイト株主優待ページ [https://www.mitani.co.jp/ir/stock\\_info/benefit](https://www.mitani.co.jp/ir/stock_info/benefit)

# Appendix

## 2023年3月期中の ニューストピックス

# 三谷産業とベステラ、 ガスホルダーの解体に関する業務提携契約を締結

2022年12月8日付プレスリリース



- 日本には鉛やポリ塩化ビフェニル（PCB）塗膜をもつガスホルダーが多く残存。PCBは発がん性・皮膚障害等の毒性があり1972年に生産停止も、PCB含有廃棄物が適正処理されず環境汚染が社会問題へ。現在は法律が整備され、PCBを含有する建造物の解体には慎重な対応が必要
- ベステラはこれまで、長年のプラント解体で蓄積した解体技術・ノウハウにより、安全かつ効率的な解体工事を提供。また三谷産業は近年、インフラ構造物に適用する独自のプラスト処理技術の開発に成功



- 両社はガスホルダーの解体分野で協業を開始。PCB含有塗膜の安全かつ適正な剥離と効率的な解体処理を実現。今後、両社で協業案件を増やすことで業績拡大を目指す
- 三谷産業は橋梁やトンネルの一般構造物等にも独自のプラスト処理技術を活用するため、本技術の利用先や協業先の模索、特許の取得をすすめている



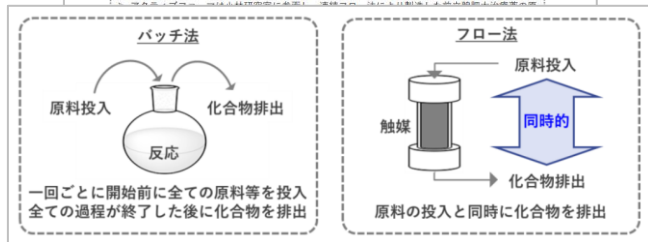
左：三谷産業のプラスト処理技術による塗膜剥離  
右：ベステラによる上半球の塗膜剥離

# アクティブファーマ、『連続フロー法』を確立

2022年12月15日付プレスリリース



- 化合物の合成にはバッチ法とフロー法があり、フロー法は効率性・安全性・環境調和性の点で優位
- アクティブファーマは2020年より、触媒に関する世界最高水準の知見を持つ東京大学小林研究室との間で、不均一系触媒を用いた『連続フロー法』の商業化について共同研究を開始



左：目的物を取り出せるまで、原料を投入し化合物を排出することを繰り返す「バッチ法」。原料投入に人手が必要、化学反応に伴い副生物発生が多い、製造環境が大きくなる課題あり

右：触媒を巻いた管へ原料を投入すると目的物が取り出せる「フロー法」。副生物発生が少ない。この管を連結させたのが「連続フロー法」。目的物を取り出せるまでの工程を自動化でき製造環境を小さく構築可能

- 連続フロー法により製造した前立腺肥大治療薬（タムスロシン塩酸塩）が、日本薬局方の規定する品質基準への適合を確認。これは、**環境負荷を低減しつつ効率面・安全面の利点を保ちながら一定の品質を担保した原薬製造方法を確立したことを意味**

- 2023年度中に期待される品質に適合する製品を恒常的に製造できることを証明し、その結果をもとに原薬等登録原簿の登録を行う予定。**連続フロー法による原薬製造の商業化を実現した場合、世界初の事例となる見込み**

# アクティブファーマと日本曹達、 『フロー法』に関する技術提携契約を締結

2023年2月15日付プレスリリース



- 日本曹達は1970年以降、フロー法を活用した樹脂添加剤の製造や一部農薬中間体の商業生産を開始。一方で農薬製品をフロー法で製造することは難易度が高いこと、国際競争力を強化するためにも製造コストを大幅に抑制することが課題
- アクティブファーマは『連続フロー法』による原薬製造を確立。今後、連続フロー法を用いた他の原薬製造を模索するほか、製造拠点を問わず使用できる化学反応の選択肢も増やすことを検討



- 両社は今年2月に技術提携契約を締結。また日本曹達が東京大学小林研究室に参画。新たな製法やシステム構築の研究をすすめる
- 本件、化学産業にとってインパクトが大きい取り組みであり、化合物の合成により発生する廃棄物やその処理に必要なエネルギーの削減、作業員の安全性確保にも大きく貢献できる技術である



左：アクティブファーマ社長 寺田一彦  
中：三谷産業社長 三谷忠照  
右：日本曹達社長 阿賀英司

# 北國フィナンシャルホールディングスとの取り組み 『北陸地域ベンチャーファンド』の運営



- 金沢を代表する三谷産業・北國FHDの子会社で企業支援などを行うCarbon Ventures・QRインベストメントの2社は、22年4月にファンドを組成
- ファンドの投資先は、北陸で活動するベンチャーや北陸活性化への貢献が期待されるベンチャーを想定。今後全国区でサービスを提供するため、北陸を最初の地域や実証実験のフィールドとするベンチャーも対象。これまで150件以上のソーシング・約100件の投資検討を実施
- 投資後、北國FHDのもつ顧客基盤・地域情報・コンサルティングの強みと、三谷産業グループのもつ多様な事業フィールド・ネットワークを融合したソリューションを提供

# 『北陸地域ベンチャーファンド』投資先紹介 シタテル（熊本県熊本市）

sitateru<sup>®</sup>  
I M A G I N A T I O N



- 北陸は繊維業が多い。また競争力強化を目的に、①製造者と消費者が直接繋がるDtoC事業参入、②デジタル技術活用、③生産小ロット化の動きが拡大中
- シタテルは多岐にわたるメーカーやブランド、デザイナーやサプライヤーとネットワークを構築。衣服生産プラットフォーム『sitateru CLOUD』では、ものづくりの効率化・DXを推進する「生産支援機能」と、アイテム販売・DtoC事業をサポートする「販売支援機能」を提供



- シタテルは、北陸においても、繊維製品の中間製造工程を担う事業者とのネットワーク化を推進。柔軟な生産体制の構築と新たな顧客層の開拓をサポートすることを目指す
- シタテルは多品種少量生産に適したサービスも提供しており、在庫適正化やアップサイクルを中心とした環境負荷の低減にも貢献

# 『北陸地域ベンチャーファンド』投資先紹介 ソニア・セラピューティクス（東京都新宿区）



### HIFU治療装置

HIFU（ハイフ）：High-Intensity Focused Ultrasound

超音波ガイド画像

### HIFU治療のメカニズム

超音波発生装置

超音波エネルギーを集中  
↓  
加熱、壊死

がん

焦点領域

### HIFU治療への期待

- 低侵襲のため、**体の負担が少ない**
- 放射線と異なり、**繰り返し治療ができる**
- **日帰り治療**で、働きながら治療を受けられる

出所：ソニア・セラピューティクス社 資金調達プレスリリースより

- ソニアは難治がんに対する「次世代型超音波ガイド下HIFUハイフ 治療装置」の実用化に取り組む。低侵襲のため身体の負担が少なく日帰り治療も可能。がん治療装置分野においてグローバルレベルでトップシェアを狙える日本発のベンチャー企業として期待



- 北陸においても、ソニアが開発する治療技術の恩恵を受けられる未来や地域医療格差のない社会の実現を目指す。投資を通じて、地域基幹病院等への導入に向けた支援を検討



# 『北陸地域ベンチャーファンド』投資先紹介 ドローンショー（石川県金沢市）



出所：ドローンショー ウェブサイト「Case Study（過去事例一覧）」より  
左：熱海海上花火大会 右：M1グランプリ オープニング演出

- 国内初のドローンショーの開発、企画・運営を手がけ、革新的なエンターテインメントを提供。ソフト・ハードエンジニアを自社で雇用し、機体製造・メンテナンス・修理を一気通貫して提供可能なことに強み。ドローンショー分野における国内最大手級の実績
- 同社は今後、長時間飛行が可能かつ演出上の仕様が強化されたドローン機を開発予定



- 日本の夜空を飾る新たなエンターテインメントとしてドローンショーが普及するよう提案活動を促進するとともに、ドローンショーが北陸発祥のエンターテインメント産業となるよう、北陸における雇用の創出を目指す



MITANI