

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2024年6月6日(木)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年9月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年9月期の業績予想	01
3. 第4次中期経営計画	01
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. セグメント及びサブセグメントの概要	03
3. 主な仕入先と販売先	04
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2024年9月期第2四半期の業績概要	05
2. 財務状況	08
■ 今後の見通し	08
■ 中期経営計画	09
■ 株主還元策	10

要約

2024年9月期第2四半期は、大型物件事業が回復し15.2%営業増益。通期は18.6%の営業増益を目指す

アイナボホールディングス<7539>は、傘下に連結子会社8社、非連結子会社8社を抱える純粋持株会社である。主要事業は、タイルやサイディング等の外壁工事、システムキッチンなど各種水回り機器の住設工事及び建材販売、住設機器販売であり、施工と建材・住設機器の卸売りを両方行うユニークな企業である。これらの業務を主に中小ゼネコンや工務店向けに行っているが、大手ゼネコンからの工事受注もある。徹底した資金回収管理及び工事進捗管理を実行しており、その結果、2024年9月期第2四半期末のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は9,088百万円と豊富で、健全性は高いと言える。

1. 2024年9月期第2四半期の業績概要

2024年9月期第2四半期の連結業績は、売上高46,160百万円（前年同期比4.8%増）、営業利益1,570百万円（同15.2%増）、経常利益1,720百万円（同13.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,078百万円（同17.0%増）となり、ほぼ計画どおりとなった。売上高は、戸建住宅事業・大型物件事業ともに増収となったが、特に新規連結子会社と空調関連子会社の回復により大型物件事業の伸びが大きかった。売上総利益率は14.5%と前年同期比で0.4ポイント改善したが、主に利益率の高い大型工事の比率が上昇したことによる。販管費は新規連結子会社の増加分や人件費増（人員増や物価高手当等）により同6.1%増となったが、増収と粗利率改善による売上総利益の増加（8.1%増）を下回ったことから、営業利益は15%超の増益となった。住宅市場全般が厳しい環境のなかで、健闘したと言えるだろう。

2. 2024年9月期の業績予想

2024年9月期は売上高で92,000百万円（前期比6.9%増）、営業利益で2,100百万円（同18.6%増）、経常利益2,300百万円（同11.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,450百万円（同13.8%増）と期初予想を据え置いている。遅れていた価格転嫁を進めると同時に売上総利益率のさらなる改善を進めることで、通期でも営業増益を見込んでいる。新築住宅市場は厳しい状況が続いているものの、現在の予想達成は可能であると弊社では見ている。

3. 第4次中期経営計画

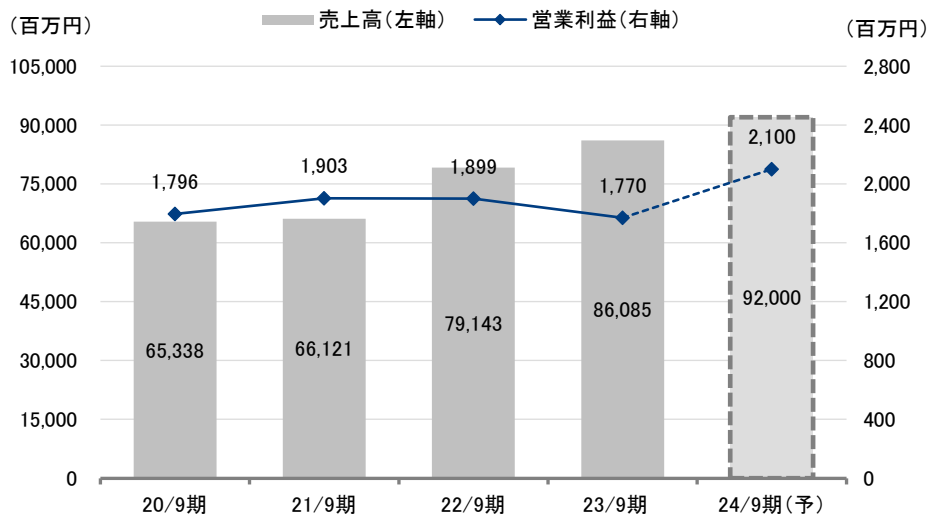
同社は、新たに2025年9月期を最終年度とする第4次中期経営計画を発表している。重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DXの推進」「人材確保と育成」「資本政策」を掲げている。定量的目標は、2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%（営業利益2,500百万円の確保）、ROE8.0%を掲げている。住宅市場の先行きは依然として不透明であることから決して簡単な目標ではないが、現時点でこの目標値は変えていない。株主還元については配当性向30%を目途としており、2023年9月期は年間44.0円を実施したが、2024年9月期も年間44.0円配当を予定している。

要約

Key Points

- ・主力事業は外壁工事、住設工事及び建材販売。管理体制の徹底で財務基盤の健全性は高い
- ・2024年9月期第2四半期は15.2%の営業増益、通期では18.6%の営業増益を予想
- ・第4次中期経営計画を推進中。2025年9月期に売上高970億円、営業利益率2.6%、ROE8.0%とする目標を掲げる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

中堅の住設・外壁工事会社。 主力事業はタイルやサイディングの外壁工事と住設工事

1. 事業内容

2024年9月期第2四半期末現在、純粋持株会社である同社の下、連結子会社8社、非連結子会社8社を擁してグループを形成している。事業セグメントは、戸建住宅事業と大型物件事業に分かれている。2023年9月期の各セグメントの売上高は戸建住宅事業73,545百万円（売上比率85.4%）、大型物件事業12,540百万円（同14.6%）、営業利益は戸建住宅事業2,830百万円、大型物件事業569百万円となった。各事業は工事内容はほぼ同じだが、受注先（受注金額）の規模が異なる。前者は主に一般住宅用の工事で、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注である。後者は主に大手ゼネコン等からの受注である。両事業にはそれぞれサブセグメントがある。戸建住宅事業は外壁工事、住設工事、建材販売、住設販売に、大型物件事業はタイル販売・工事、住設販売・工事にそれぞれ分かれている。2023年9月期における各サブセグメントの連結売上高に対する比率は、戸建住宅事業の外壁工事が20.0%、住設工事が25.4%、建材販売が18.8%、住設販売が21.2%、大型物件事業のタイル販売・工事が4.2%、住設販売・工事が10.4%となっている。

2. セグメント及びサブセグメントの概要

(1) 戸建住宅事業

主に地場の中小ゼネコンや工務店、ハウスメーカーやビルダーから受注する案件※を主に扱っている。施主からの直接受注は少ない。

※ 工事に伴うタイル資材や住設機器の販売高はそれぞれの工事部門に含まれている。

a) 外壁工事

一般住宅や小型マンション、店舗等の内外壁タイル、床タイル、エクステリア等の工事を行う。タイルだけでなくサイディング（外壁材）など様々な素材に対応している。

b) 住設工事

主にシステムキッチン、バス、トイレ等の水回りや各種リフォーム工事、太陽光発電システムの設置工事等を行う。基本的には外壁工事とは別受注となるが、案件によっては同時受注となる場合もある。バスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、業界では最大手クラスである。

c) 建材販売

一般住宅、店舗、中小マンション向けの各種建材の卸売りをやっている。タイル建材の販売が比較的多い。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーなどで、二次卸業者への販売は行っていない。

事業概要

d) 住設販売

建材販売と同様に工務店や地場のハウズビルダーなどへ住設機器の販売を行っている。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業とほぼ同じであるが、大手ゼネコンを受注先とする大型物件（ビル、マンション等）を扱っている。大林組<1802>、（株）鴻池組、長谷工コーポレーション<1808>からの受注が比較的多い。

a) タイル販売・工事

内外装タイル、床タイル、石材の販売及び工事などを行う。

b) 住設販売・工事

システムキッチン等のマンション住宅設備やビル空調設備などの販売及び工事を行う。

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は大手ゼネコンを筆頭に約7千社に上る。ただ、これらの顧客が常に稼働しているわけではない。また1件当たりの金額も数百万円から1億円以上と様々であるため、未収入金管理が経営上の重要な要素となる。主な仕入先は建材や住設機器ではLIXIL<5938>が最も多く、そのほかにTOTO<5332>、リンナイ<5947>、クリナップ<7955>、大建工業（株）などがある。また工事を行う下請け業者は大小合わせて2千社近くになるが、この中の半数近くは同社専業の下請け業者である。

4. 競合、特色、強み

同社のような外壁工事や建材・住設機器の販売を行っている企業は数多くあり、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。事業全体において競合会社を挙げるのは簡単ではないが、あえて挙げるならば、（株）小泉、渡辺パイプ（株）だろう。ただし外壁工事の分野では、近年は施工会社が減る傾向にあり競合会社は少なくなっている。このような業界の中で同社は、以下のような特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

同社の特色の1つは、総合技術研修センターを有していることである。ここで多くの下請け会社に対して専門性の高い技術研修を行い、施工をサポートしている。また同社が研修を行うことで、様々な工種への対応を可能にしている。さらに、この技術センターで各現場の施工が予定どおりに進捗しているかを半年に1回チェックすることで、個人差による工事仕上りのばらつきを減らしている。

自家保険制度を設けていることも、同社の特色の1つだ。これは下請け業者から出来高の一部を徴収し、協力会社にプールすることで、万が一の下請け業者（作業員）が事故等で業務を行えなくなった場合に協力会社で定められた規程分の所得を補償するものだ。この制度により、同社と下請け業者との信頼関係が厚くなり、職人の定着率の向上や工事の仕上がり精度の高まりにつながっているという。

事業概要

また同社の場合、通常行う売上管理や原価管理、工事進捗管理に加えて、請求管理、入金管理、未収入金管理まで徹底的に管理している。具体的には、各案件において仕入と売上を少額であっても行単位で管理し、損益計算書上の管理だけでなく貸借対照表上の管理・チェックも行っている。近年では建材販売を行う企業が工事施工分野に進出するケースは多いが、未収入金管理が複雑で手間が掛かるため「見えない参入障壁」になっており、競合企業の多くは工事業から撤退しやすい傾向にあると言う。貸借対照表上の管理については、工事の進捗状況を見ながら見極める能力が重要であることから、同社の特色であり強みとも言えるだろう。その結果として、同社の2024年9月期第2四半期末のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は9,088百万円と豊富であり、健全性は高いと言える。

業績動向

2024年9月期第2四半期は、 大型物件事業の回復により15.2%の営業増益に

1. 2024年9月期第2四半期の業績概要

(1) 損益状況

2024年9月期第2四半期の連結業績は、売上高46,160百万円(前年同期比4.8%増)、営業利益1,570百万円(同15.2%増)、経常利益1,720百万円(同13.6%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益1,078百万円(同17.0%増)となり、ほぼ計画どおりとなった。

売上高は戸建住宅事業・大型物件事業ともに増収となったが、特に新規連結子会社と空調関連子会社の回復により大型物件事業の伸びが大きかった。売上総利益率は14.5%と前年同期比で0.4ポイント改善したが、主に利益率の高い大型工事の比率が上昇したことによる。販管費は新規連結子会社の増加分や人件費増（人員増や物価高手当等）により同6.1%増となったが、増収と粗利率改善による売上総利益の増加(8.1%増)を下回ったことから、営業利益は15%超の増益となった。住宅市場全般が厳しい環境のなかで、健闘した結果と言えるだろう。

営業利益の増減内訳は、増収による売上総利益の増加で286百万円増、新規連結により25百万円増、売上総利益率の改善により101百万円増、販管費の増加による206百万円減であった。この結果、営業利益は前年同期比206百万円増となった。

アイナボホールディングス | 2024年6月6日(木)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

2024年9月期第2四半期業績の概要

(単位：百万円)

	23/9期2Q		24/9期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	44,057	100.0%	46,160	100.0%	4.8%
売上総利益	6,207	14.1%	6,711	14.5%	8.1%
販管費	4,844	11.0%	5,141	11.1%	6.1%
営業利益	1,363	3.1%	1,570	3.4%	15.2%
経常利益	1,514	3.4%	1,720	3.7%	13.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	921	2.1%	1,078	2.3%	17.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は 38,295 百万円（前年同期比 3.0% 増）、セグメント利益は 1,738 百万円（同 2.7% 減）となった。サブセグメント別売上高は、外壁工事が 8,791 百万円（同 1.3% 増）、住設工事が 11,778 百万円（同 6.1% 増）、建材販売 8,366 百万円（同 2.7% 増）、住設販売が 9,359 百万円（同 0.9% 増）となり、すべてのサブセグメントで増収となった。セグメント利益は、比較的利益率の高い外壁工事や建材販売の増収率が低かったことから人件費等による経費増加を吸収できず、営業利益は微減益となった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は 7,865 百万円（同 14.7% 増）、セグメント利益は 602 百万円（同 82.7% 増）となった。サブセグメント別売上高では、タイル販売・工事が 2,417 百万円（同 41.4% 増）、住設販売・工事が 5,447 百万円（同 5.8% 増）となった。タイル販売・工事は、首都圏での進行基準案件が進捗したことに加え、2023年10月から連結子会社となったミックの寄与で大幅増収となった。住設販売・工事は、中古マンション買い取りの新規事業に加えて、子会社の温調技研（株）の回復により増収となった。セグメント利益は、比較的利益率の高い工事が完工したことなどから、大幅増益となった。

(3) 事業会社別業績

主力子会社である（株）アベルコは、売上高 31,075 百万円（前年同期比 3.6% 増）、営業利益 1,187 百万円（同 3.7% 減）となった。住宅市場の状況は必ずしも堅調とは言えなかったが増収を維持した。しかし、経費増を吸収できずに営業利益は微減益となった。（株）インテルグローは売上高 6,476 百万円（同 0.9% 増）、営業利益 100 百万円（同 26.5% 減）となった。売上高が微増に留まったことから、販管費の増加を吸収できず営業減益となった。温調技研は売上高 1,445 百万円（同 48.8% 増）、営業利益 215 百万円（同 497.2% 増）と、大幅な増収増益となった。前期が必要減と競争激化で不振であったが、回復基調に戻った。（株）今村は売上高 1,693 百万円（同 4.9% 減）、営業利益 20 百万円（同 48.7% 減）となった。住宅市場低迷の影響を受けた。（株）アルティスは売上高 294 百万円（同 44.8% 増）、営業損失 12 百万円（前年同期は 26 百万円の損失）を計上した。ただし損失幅は縮小した。（株）マニックスは、売上高 4,883 百万円（同 0.1% 増）、営業利益 94 百万円（同 1.1% 増）となった。（株）Maristo（マリスト）は売上高 668 百万円（同 12.6% 増）、営業利益 43 百万円（前年同期は 11 百万円の営業損失）を計上した。2024年9月期に連結子会社となった（株）ミックは売上高 393 百万円、営業利益 25 百万円となった。

業績動向

(4) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」としている各課題の達成状況は次のとおり。

サイディングの売上高は 1,912 百万円（前年同期比 8.2% 減）、サイディングプレカットは 369 件（同 68 件減）となった。それぞれ減収減益だったものの、収益は比較的高い水準を維持している。非住宅※の売上高は 2,126 百万円（同 25.4% 増）となった。通期目標 3,500 百万円に対する進捗率は 60.7% と、堅調である。サッシ（マンション+戸建て）の売上高は 1,817 百万円（同 4.9% 減）、サッシ（戸建住宅のみ）の売上高は 1,513 百万円（同 23.9% 増）となった。サッシ全体では堅調であったが、通期目標に対する進捗率は 30% 台に留まった。通期目標は目標値が高い設定であることも勘案すれば、悪い内容ではないだろう。

※ 2021 年 9 月期から重点課題に加えたもので、住宅以外の施設や店舗向けの案件を扱う。

ブランド事業では、タイル「マリスト」の売上高は 668 百万円（前年同期比 2.2% 減、同 15 百万円減）となった。通期目標に対する進捗率は 47.7% で、まずまずの結果であったと言える。高級浴槽「アルティス」の売上高は 294 百万円（同 44.1% 増、同 90 百万円増）となった。通期目標 442 百万円に対する進捗率は 66.5% であり、順調に拡大していると言えるだろう。新規顧客開拓については 350 件となり、同 18 件増加したが、売上高は 361 百万円（同 5.1% 減）となった。同社は「売上高は後からついてくる傾向があるので、件数が増加している点は評価している」と述べた。

重点課題の売上高達成状況

（単位：百万円）

	23/9 期 2Q	24/9 期 2Q		24/9 期		
	実績	実績	前期比	目標	進捗率	
サイディング	2,082	1,912	-8.2%	5,300	36.1%	
サイディングプレカット	437 件	369 件	-15.6%	1,000 件	36.9%	
非住宅	1,696	2,126	25.4%	3,500	60.7%	
サッシ	マンション+戸建て	1,911	1,817	-4.9%	5,500	33.0%
	戸建て住宅のみ	1,221	1,513	23.9%	4,500	33.6%
ブランド事業	マリスト（タイル）	683	668	-2.2%	1,400	47.7%
	アルティス（システムバス）	204	294	44.1%	442	66.5%
新規顧客開拓	件数	332 件	350 件	5.4%	760 件	46.1%
	売上高	380	361	-5.1%	2,700	13.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ネットキャッシュは9,088百万円と、財務の健全性は高い

2. 財務状況

2024年9月期第2四半期末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比1,954百万円増の32,121百万円となった。主要科目では現金及び預金33百万円減、受取手形・完成工事未収入金等1,946百万円増、未成工事支出金28百万円増となった。固定資産は同700百万円減の13,134百万円となった。内訳は有形固定資産は同30百万円減の6,575百万円、無形固定資産は同231百万円増の449百万円（うち、のれんが223百万円増）、投資その他の資産は901百万円減の6,109百万円となった。これらの結果、資産合計は同1,253百万円増の45,255百万円となった。

流動負債は前期末比437百万円増の18,708百万円となった。主要科目では支払手形・工事未払金等770百万円増、短期借入金709百万円増、その他流動負債844百万円減などがあつた。固定負債は同5百万円減の1,546百万円となった。これらの結果、負債合計は同431百万円増の20,254百万円となった。純資産は同821百万円増の25,001百万円となった。これは主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加719百万円によるものである。

2024年9月期第2四半期末現在で、現金及び預金10,212百万円に対して長短合わせた借入金は1,123百万円に留まっており、手元のネットキャッシュ（現金及び預金－借入金）は9,088百万円と豊富で、財務基盤は強固であると判断できる。

■ 今後の見通し

2024年9月期は期初予想を据え置き、前期比18.6%の営業増益を予想

2024年9月期の業績は、売上高で92,000百万円（前期比6.9%増）、営業利益で2,100百万円（同18.6%増）、経常利益で2,300百万円（同11.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,450百万円（同13.8%増）と、期初予想を据え置いている。

住宅市場の先行きは依然として不透明であるが、計画されている売上高を確保すると同時に売上総利益率の改善を引き続き推進することで、通期では18.6%の営業増益を見込んでいる。

今後の見通し

2024年9月期通期の業績予想

(単位：百万円)

	23/9 期		24/9 期 (予)		
	実績	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	86,085	100.0%	92,000	100.0%	6.9%
営業利益	1,770	2.1%	2,100	2.3%	18.6%
経常利益	2,068	2.4%	2,300	2.5%	11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,274	1.5%	1,450	1.6%	13.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

子会社別の営業利益は、アベルコは2,002百万円(前期比10.1%増)、インテルグローは239百万円(同33.5%増)、温調技研は144百万円(同206.4%増)、今村は50百万円(同212.5%増)、アルティスは57百万円の損失(前期57百万円の損失)、マニックスは113百万円(同24.2%増)、Maristoは15百万円(同66.7%増)、ミックは31百万円を予想している。アベルコとインテルグローは、戸建て住宅を中心に厳しい事業環境が続くが、増益を目指す。2023年9月期が不調だった温調技研は、通期でも大幅増益を予想している。今村も増益予想だが利益水準はまだ低い。アルティスは依然として営業損失を見込む。マニックスとMaristoは微増益を予想している。新規連結となったミックも営業利益計上を計画している。

また、同社はM&Aに積極的で現在も多くの案件が進捗しているようだ。今後の動向に注目したい。

■ 中期経営計画

中期経営計画の目標は、2025年9月期に売上高970億円、ROE8.0%

同社は、第3次中期経営計画が2022年9月期に終了したのを受けて、新たに第4次中期経営計画(2023年9月期～2025年9月期)を発表した。定量的目標として2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%(営業利益2,500百万円の確保)、ROE8.0%を目指しているが、現時点ではこの目標値に変更はない。重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DXの推進」「人材確保と育成」「資本政策」を掲げている。具体的には、以下のような施策を実行する計画だ。

(1) ビジネスモデルの変革

- ・グループ各社のエリア戦略・事業戦略に基づくM&Aを実施する
- ・物流体制の見直し、物流網(首都・中部・関西)の再構築

(2) 利益構造の再構築

- ・ZEH※義務化を見据え、省エネルギー商材(断熱外壁、給湯器等)と創・蓄エネルギー商材(太陽光発電、蓄電池)の取り組みの強化
- ・生産性の向上を目指し、営業・工事の多機能化、デジタルツールを活用

※ZEHは、Net Zero Energy House(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の略語。2050年の脱炭素社会の実現に向け、2025年度から省エネ基準、2030年度以降の新築はZEH水準を設けるといふもの。

(3) DXの推進

- ・グループ全体での通信網の再構築
- ・ハードウェアのクラウドサービス移行やゼロトラスト構築によるシンプルで堅牢な企業インフラの整備

(4) 人材確保と育成

- ・継続的な新卒採用、積極的な若年層の中途採用の実施
- ・外国人、女性、高齢者、障害者など多様な人材の登用

(5) 資本政策

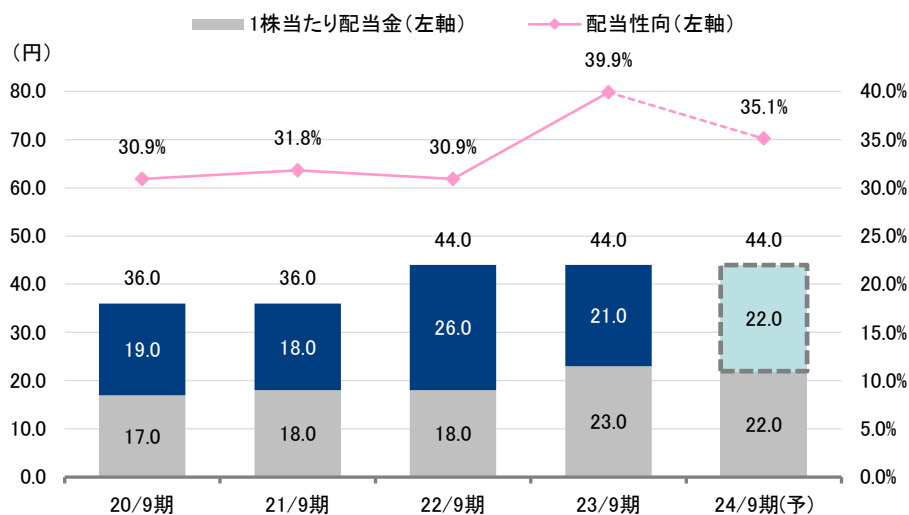
- ・ROEの目標を8%、株主還元については配当性向30%、純資産配当率(DOE)2%を目途とする

株主還元策

配当性向は30%を目途に安定配当を継続

同社は株主還元策として基本的に配当性向30%を目途としている。この方針に基づき年間配当は、2021年9月期36.0円、2022年9月期44.0円、2023年9月期44.0円を行ったが、2024年9月期も44.0円(上期22円実施済み)を予定している。配当性向30%を目途としていることから、業績が上振れるようであれば増配の可能性もありそうだ。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp