



2022年3月期 決算説明会資料

キャリアリンク株式会社(6070)
2022年5月25日(水)



- 01 2022年3月期 決算概要
- 02 2023年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 市場動向・参考資料

- 01 2022年3月期 決算概要
- 02 2023年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 市場動向・参考資料

2022年3月期 業績ハイライト

2022年3月期は過去最高益を更新

- 各自治体との取引拡大を中心とする官公庁案件が増加。
- 大型案件の受注増により収益性が向上した。

(単位：百万円)

	2021年2月期 実績	2022年3月期 実績(13カ月)	増減率
連結	売上高	30,276	42.4%
	営業利益	2,729	62.1%
	経常利益	2,772	60.2%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	2,053	51.7%

2022年3月期 業績ハイライト



(単位：百万円)

	2021年2月期 実績	2022年3月期 実績(13カ月)	増減率	
事務系 人材	売上高	25,517	37,124	45.5%
	セグメント利益	2,628	4,252	61.8%
製造系 人材	売上高	3,225	4,590	42.3%
	セグメント利益	74	156	110.8%
営業系 人材	売上高	1,251	1,065	▲14.9%
	セグメント利益	5	▲8	▲260.0%
その他 人材	売上高	282	320	13.5%
	セグメント利益	21	23	9.5%

事務系人材サービス

BPO関連事業

- 自治体向けにBPO案件の受注活動を強化するなど積極的な営業展開に努めた
- 各自治体を中心とする官公庁及びBPO事業者から大型案件を予想以上に受注

CRM関連事業

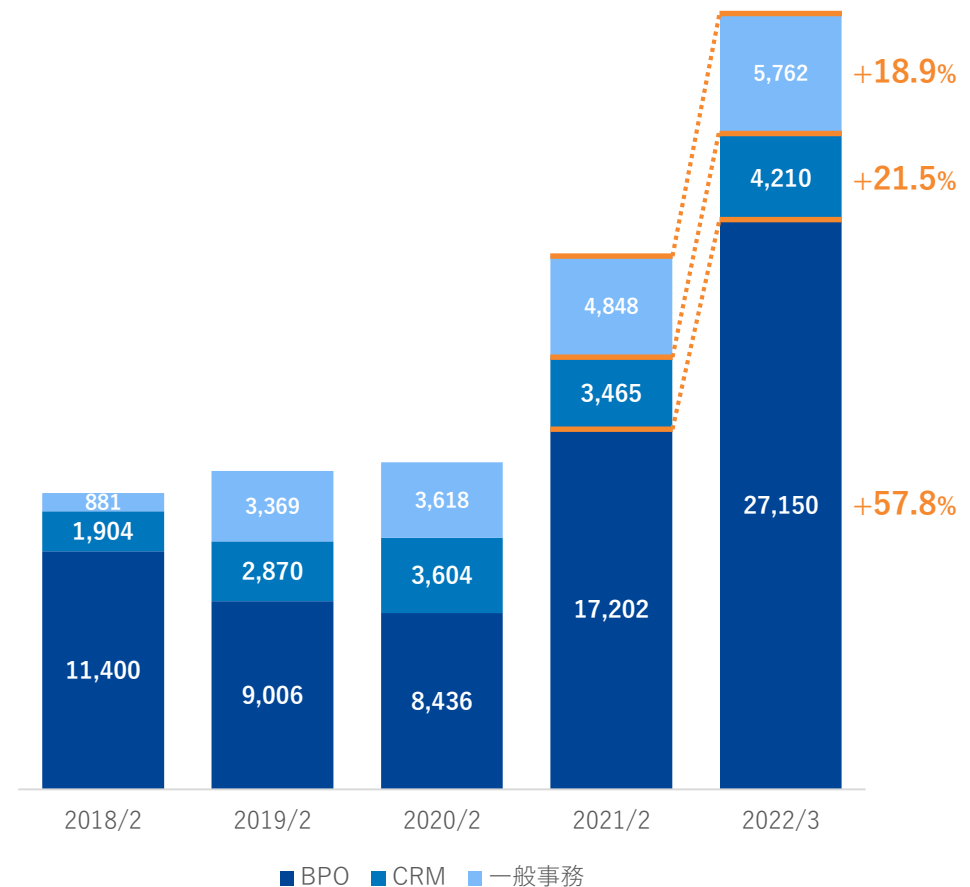
- 既存取引先のシェア拡大及びBPO案件受注を機にコールセンター業務などの受注が増加
- 売上高が新型コロナウイルス感染症拡大以前の水準まで回復

一般事務事業

- 金融機関向けの派遣案件が堅調であったこと並びに自治体からの新規派遣案件を中心に受注が好調に推移
- 大半の既存取引先において新型コロナウイルス感染症拡大以前までの取引高に回復

事務系人材サービス売上高推移

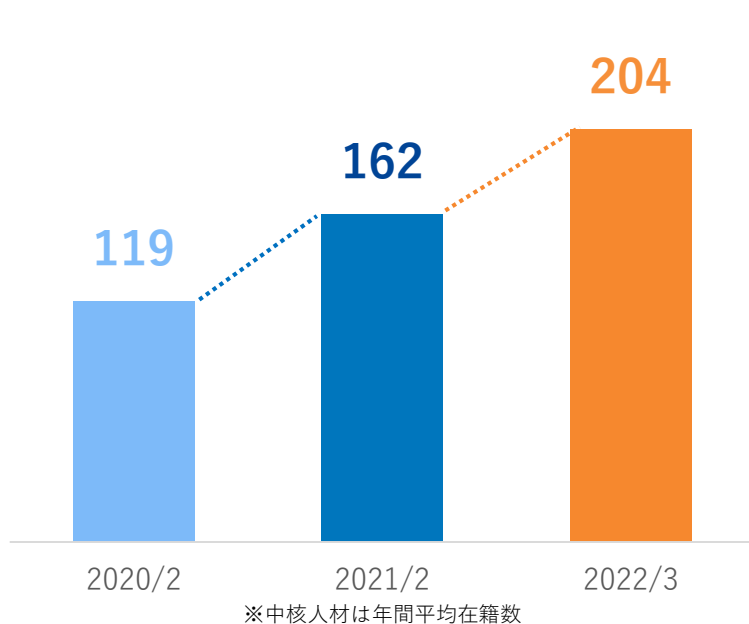
(単位：百万円)



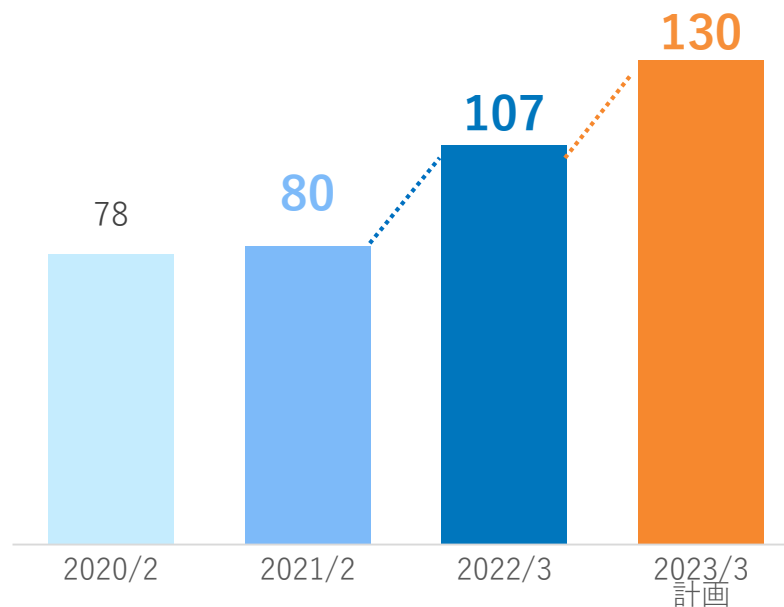
中核人材の採用が寄与して、BPO受注案件数が順調に拡大

- 投資計画として実施している中核人材採用が進み、その成果としてBPO案件は過去最多に増加しました。
- 1案件当たりの受注額が増加し、BPOの採算性が向上する傾向。大規模化による、生産性改善効果が顕著に。

中核人材の在籍数推移



BPO案件数の推移



事務系人材サービス

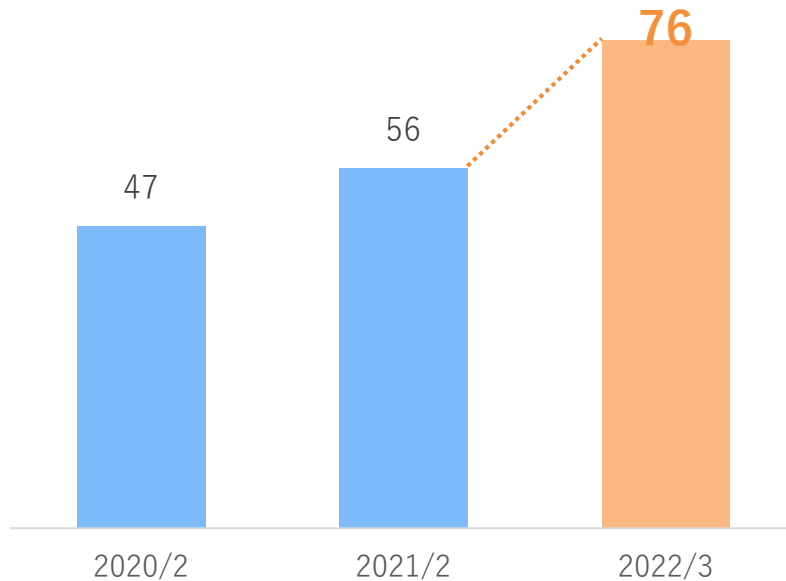
取引先自治体数が順調に増加

- 20政令指定都市のうち、12の政令指定都市と取引。
- 当社のBPOノウハウが他の自治体に伝わり、引合いがさらに活発化。

リピート取引の割合が80%を上回る

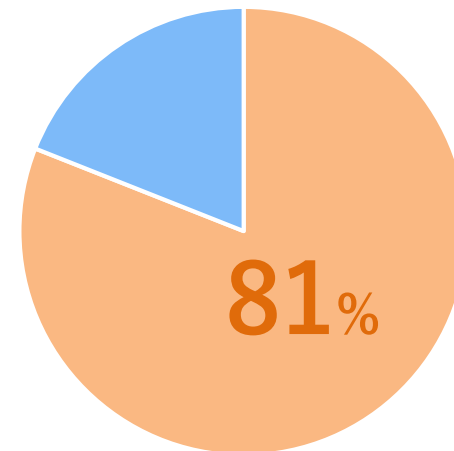
- 当社の運営実績が評価され、自治体を中心とする官公庁及びBPO事業者からの継続取引が増加傾向。

取引先自治体数の推移



※都道府県/市区町村 ※派遣先を含む

取引先自治体のリピート率



※2022年3月期実績

事務系人材サービス

BPO既存取引先からの売上が持続的に拡大

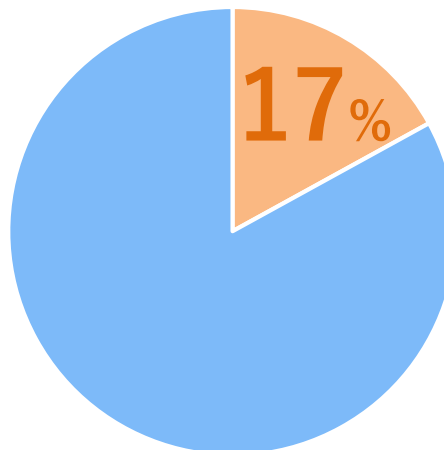
- 高いリピート率と案件規模の拡大により、5年平均NRRは110.8%※と高水準。
- 自治体との取引が継続的に拡大したことが寄与し、NRRは上昇傾向。

※NRRはNet Revenue Retention。NRR = (前年度に取引のあった顧客からの当年度売上高合計) / (前年度の同顧客からの売上高合計) として計算。
 ※実数は非開示。5年平均NRRは110.8%

当社の運営実績が評価されインバウンド受注増と生産性改善の好循環へ

- BPOノウハウが強みとなり、インバウンド受注とチーム派遣が増加。
- 大手BPO事業者との取引拡大により、2023年3月期からはさらに案件増加を見込む。

スポット売上比率



※2022年3月期実績 ※取引先別に発注動向より当社推定

製造系及び営業系人材サービス

製造系人材サービスは増収増益へ転換

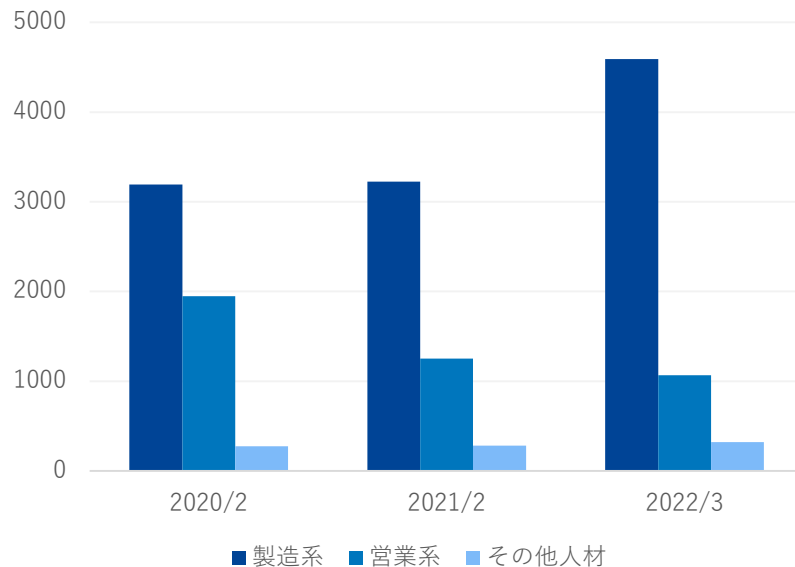
- 新型コロナウイルス感染症の影響はほとんどない状況。
- 3Qから新規営業拠点を6ヵ所開設し、全国展開を本格化。通期で増収増益へ転換。

営業系人材サービスは弱含みが続く

- 新型コロナウイルス感染症の影響による小売・飲食店への訪問活動自粛が影響。

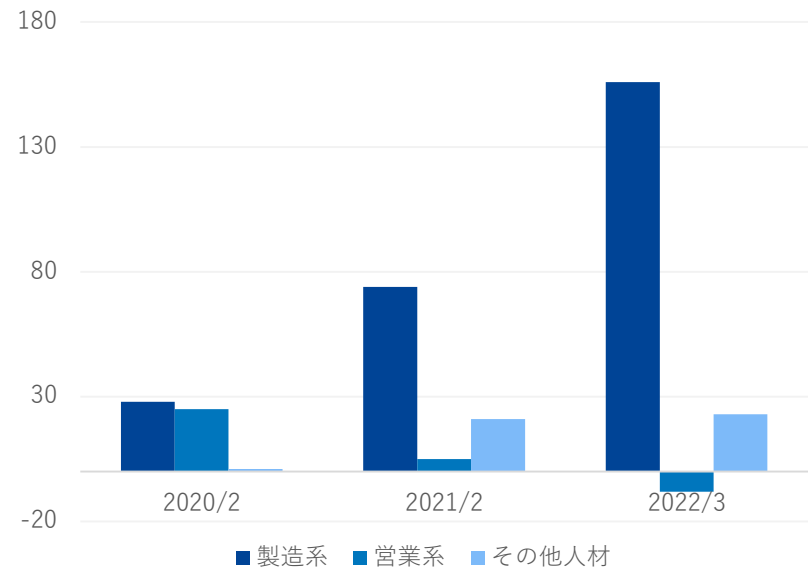
製造系及び営業系その他人材サービス 売上高の推移

(単位：百万円)



製造系及び営業系その他人材サービス セグメント利益の推移

(単位：百万円)

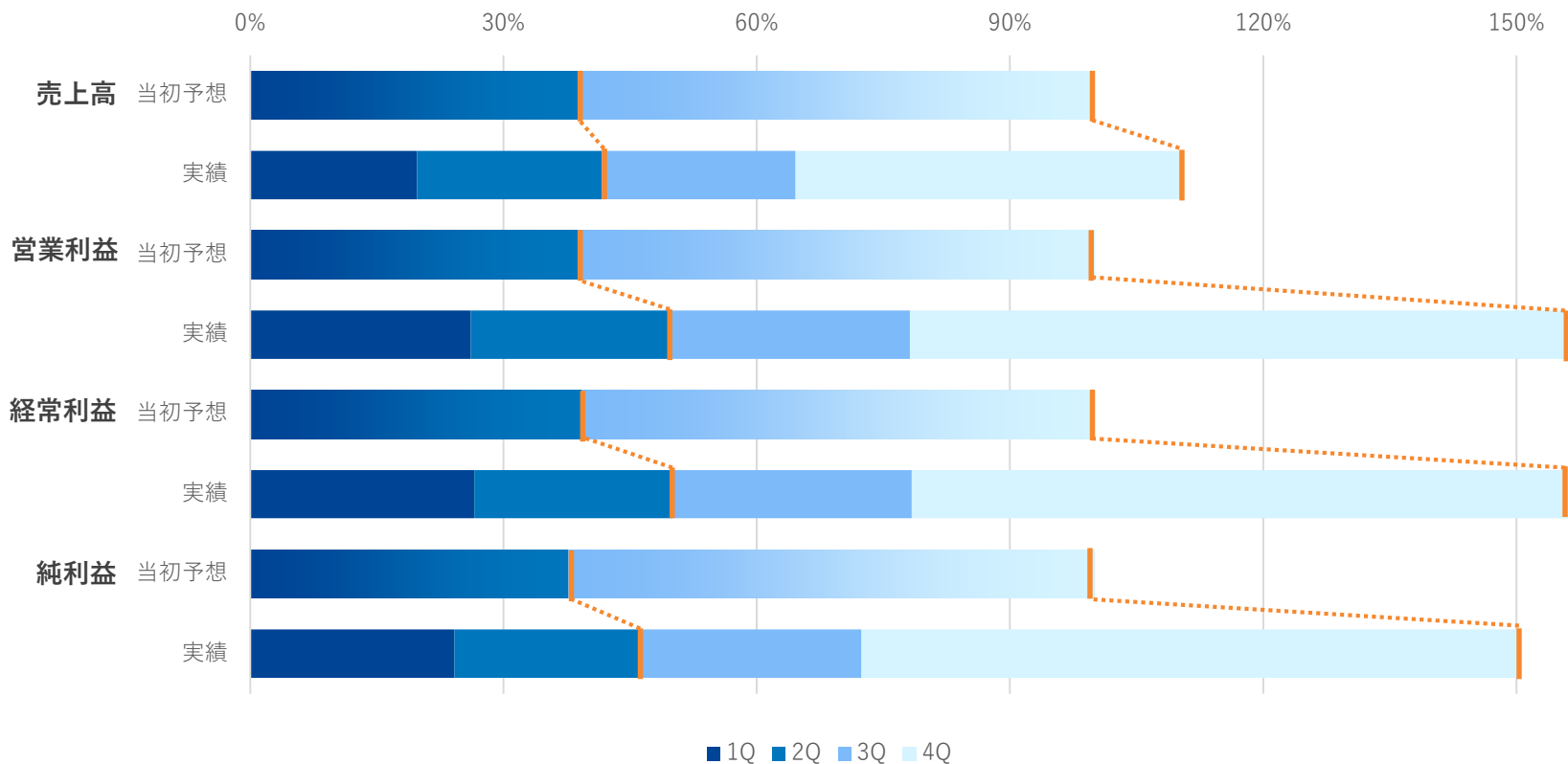


業績予想と実績の比較

2022年3月期（通期）営業利益は当初業績予想を150%超上振れ

- 案件の継続性を判断し、特に4Qは選別受注を実施。
- このため、4Qの寄与が大きく見えるものの、2023年3月期の実力値は上昇。

当初業績予想に対する進捗状況



2022年3月期 損益状況

	2020年2月期	2021年2月期	2022年3月期	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比増減額 (百万円) 増減比(%)
売上高	21,103	30,276	43,100	12,824 42.4%
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	15,686 74.3 %	25,517 84.3%	37,124 86.1%	11,607 45.5%
BPO関連事業部門 (売上構成比)	8,463 40.1%	17,202 56.8%	27,150 63.0%	9,948 57.8%
CRM 関連事業部門 (売上構成比)	3,604 17.1%	3,465 11.4%	4,210 9.8%	745 21.5%
一般事務事業部門 (売上構成比)	3,618 17.1%	4,848 16.0%	5,762 13.4%	913 18.8%
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	3,194 15.1%	3,225 10.7%	4,590 10.7%	1,365 42.3%
営業系人材サービス事業 (売上構成比)	1,947 9.2%	1,251 4.1%	1,065 2.5%	△186 △14.9
その他 (売上構成比)	274 1.3%	282 0.9%	320 0.7%	38 13.6%
営業利益 (営業利益率)	692 3.3%	2,729 9.0%	4,423 10.3%	1,694 62.1%
経常利益 (経常利益率)	690 3.3%	2,772 9.2%	4,441 10.3%	1,668 60.2%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	526 2.5%	2,053 6.8%	3,114 7.2%	1,061 51.7%

2022年3月期 財務状況



		2021年2月期	2022年3月期		
		金額(百万円)	金額(百万円)	対前期末増減額 (百万円)	主な増減要因(金額は百万円)
	流動資産	10,533 91.4%	15,326 92.6%	4,793	
	固定資産	990 8.6%	1,217 7.4%	227	受取手形及び売掛金 +4,607 現金及び預金 +596 仕掛品 △389
	資産合計	11,523 100.0%	16,543 100%	5,020	
	流動負債	5,429 47.1%	7,374 44.6%	1,945	
	固定負債	611 5.3%	765 4.6%	154	未払金 +996 未払法人税等 +471 未払費用 +337 未払消費税 △109
	負債合計	6,040 52.4%	8,139 49.2%	2,099	
	純資産合計	5,483 47.6%	8,404 50.8%	2,921	利益剰余金 +2,878
	負債純資産合計	11,523 100.0%	16,543 100.0%	5,020	

2022年3月期 CF状況

		2021年2月期	2022年3月期	
		金額(百万円)	金額(百万円)	主な増減要因 (金額は百万円)
	営業活動による キャッシュフロー	2,743	976	税金等調整前当期純利益 +4,441 未払金の増加 +1,030 棚卸資産の減少 +387 売上債権の増加 △4,607 未払消費税等の減少 △109
	投資活動による キャッシュフロー	△48	△282	敷金及び保証金の返還 +166 定期預金の払戻 +100 有形固定資産及び無形固定資産の取得 △411 敷金及び保証金の差入による支出 △133
フリー・キャッシュフロー		2,695	694	
財務活動によるキャッシュフロー		△177	△98	長期借入れによる収入 +500 長期借入金返済による支出 △283 配当金の支払 △236
現金及び現金同等物の増減額		2,518	596	
現金及び現金同等物の期首残高		3,916	6,435	
現金及び現金同等物の期末残高		6,435	7,031	

- 01 2022年3月期 決算概要
- 02 2023年3月期 通期業績予想**
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 市場動向・参考資料

2023年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績(13カ月)	2023年3月期 予想(12カ月)	増減率	
連結	売上高	43,100	50,019	16.1%
	営業利益	4,423	4,642	4.9%
	経常利益	4,441	4,640	4.5%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	3,114	3,173	1.9%
セグメント 別売上	事務系人材	37,124	42,753	15.2%
	製造系人材	4,590	5,626	22.6%
	営業系人材	1,065	1,347	26.5%
	その他	320	293	▲8.6%

※収益認識基準の適用に伴う影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

2023年3月期の営業戦略と業績予想

事務系人材サービス事業

- 新規BPO案件の受注活動を積極的に展開
- IT要素を取り入れたBPO運用の展開
- 事業規模拡大・案件多様化に適合する体制の強化

製造系人材サービス事業

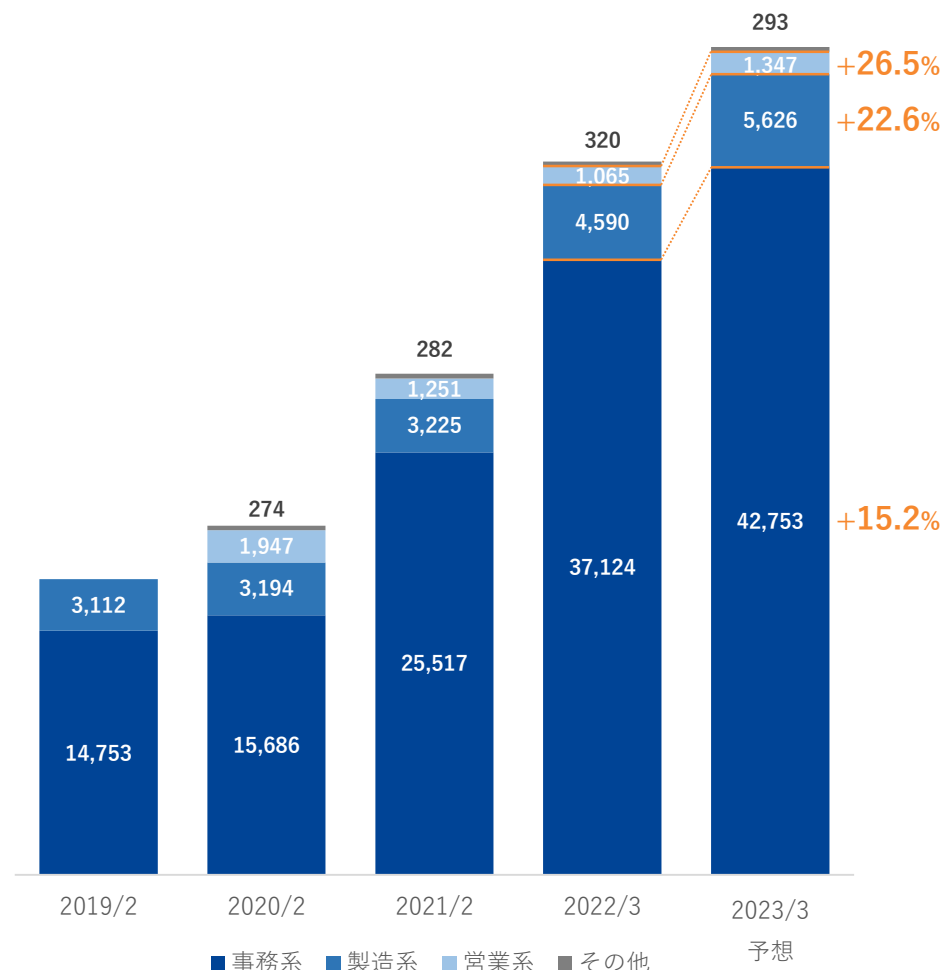
- 新規エリアへの積極的展開
- 外国人労働者を主体に人材競争力を強化

営業系人材サービス事業

- 新規商材の受注活動の展開
- 営業力の強化

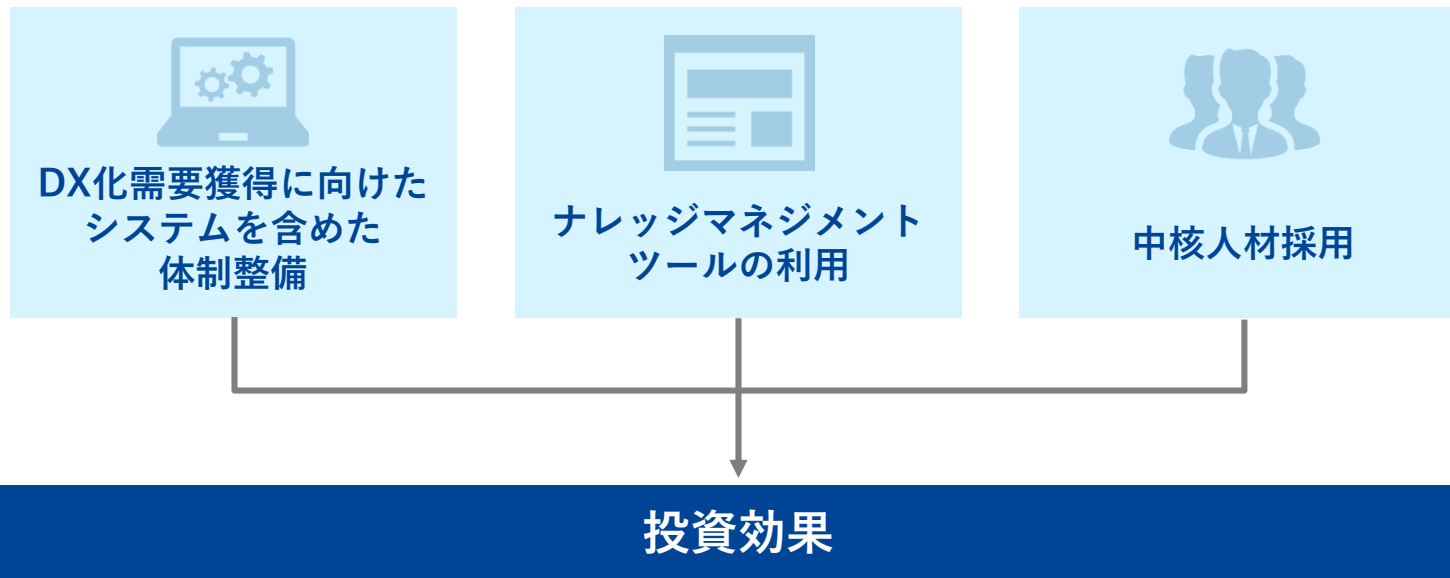
セグメント別売上高推移

(単位：百万円)



※収益認識基準の適用に伴う影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

2022年3月期に実施した投資（=2023年3月期以降の事業拡大に向けた布石）



- 新規顧客・新規ビジネスパートナーの拡充
- 既存顧客・既存ビジネスパートナーとの関係性強化
- 常駐管理者が最大限パフォーマンスを発揮する環境構築
- コロナ禍においても迅速、最適な受託案件の運用実現
- 官公庁自治体からの委託案件の受注・BPOベンダーからの大型案件の受注を推進

- 01 2022年3月期 決算概要
- 02 2023年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画**
- 04 企業価値について
- 05 市場動向・参考資料

2021年度中期利益計画を2022年度に一年前倒しで達成

- 2021年度中期利益計画（2024年3月期に売上高46,980百万円、営業利益4,240百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,910百万円）を一年前倒しで2023年3月期に達成の見込み。

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績(13カ月)	2023年3月期 予想(12カ月)	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画
売上高	43,100	50,019	55,389	61,476
営業利益	4,423	4,642	5,268	6,053
経常利益	4,441	4,640	5,266	6,051
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,114	3,173	3,602	4,139

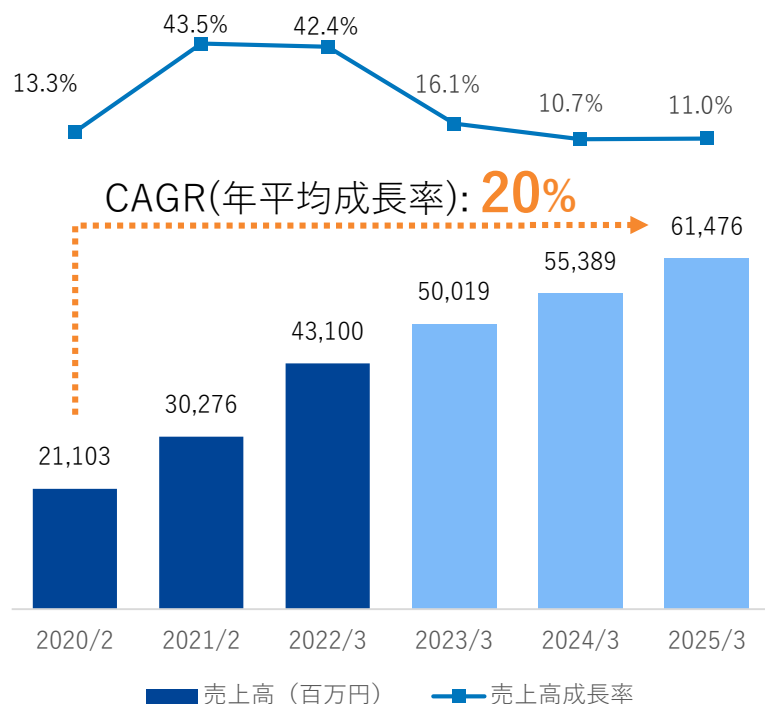
連結

※収益認識基準の適用に伴う影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

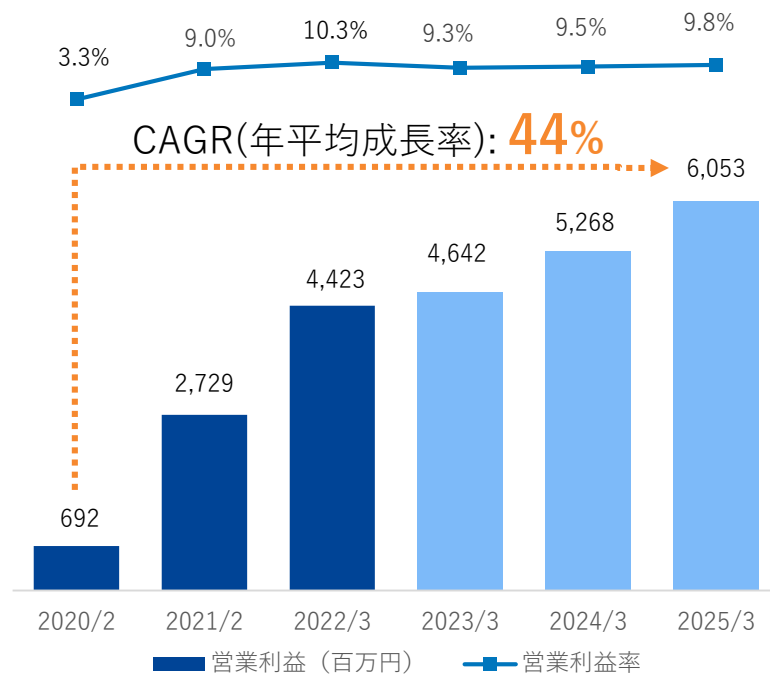
中期利益計画

営業利益率は2024年度に9.8%を計画

売上高及び売上高成長率推移



営業利益及び営業利益率推移



※CAGRは、2025年3月期計画を最終年度とする6年間の年平均成長率
 ※収益認識準の影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

中期利益計画

セグメント別売上計画

- 事務系人材サービス事業で年率10%の持続的成長を目指す。
- 製造系人材サービス事業では年率12%、営業系人材サービス事業では年率21%強の成長を目指す。

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績(13カ月)	2023年3月期 予想(12カ月)	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画
事務系人材	37,124	42,753	47,150	52,101
製造系人材	4,590	5,626	6,310	7,092
営業系人材	1,065	1,347	1,636	1,990
その他	320	293	293	293

セグメント
別売上

※収益認識基準の適用に伴う影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

もう一段の投資を推し進めて**中期利益計画の達成**に資する

事業規模拡大の推進 ▶ システム投資を含めた体制整備から着手

DX化需要獲得に向けた**人的資源投資**



- 事業規模の拡大と受注案件多様化に対応するための中核人材の採用に注力
- 次世代中核人材の育成を推進

生産性向上のための**システム整備**



- 採用人材育成のためのナレッジマネジメントツールの拡充を図る
- スタッフマイページの刷新、スタッフ管理機能の強化に着手
- RPAの活用による業務効率化を推進

事業規模拡大に向けた**インフラ投資**



- 需要に応じたBPOセンターの構築に対応
- 製造系人材サービス事業での新規エリアへの拠点展開
- 従業員、顧客、スタッフの安全性確保と新しい働き方に対応するインフラ整備を図る

成長戦略

ガバメントテック推進を背景に、公共分野のDXに伴う需要を獲得していく

- BPO案件ほか入札は設計能力及び運営実績が評価される傾向。
- デジタルガバメント構想が進む中で、DX化されるプロセスを業務設計から支援する狙い。

- 本社（営業本部・管理本部）
- 支店（札幌・仙台・大阪・福岡・沖縄）



全国主要自治体に
拡大

- 01 2022年3月期 決算概要
- 02 2023年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について**
- 05 市場動向・参考資料

企業価値について

中期利益計画及び当期業績予想の達成に向けて様々な取組みを行う

- 当期業績予想は最高益を連続更新する計画。
- 収益性の高さに比べ、PER及びEBITDA倍率が市場平均を下回っている。

当社の企業価値に相応しいPERの改善に向けてIRを積極的に推進する

- 下記、時価総額300億円未満平均のPER16.0倍を目指し、IRの積極化など市場との対話を強化する。

ROE及び株価指標

銘柄	ROE (実績)	PBR (実績)	PER (予想)	EBITDA (倍率)
キャリアリンク (2022年3月期実績)	45.4	2.1	7.1	2.4
時価総額300億円未満平均	11.9	1.8	16.0	5.8
プライム市場平均	9.4	1.8	20.7	11.8
サービス業平均	9.4	3.2	32.4	14.2
当社過去10年平均	25.4	2.8	15.8	6.2

※ 特に表示のあるものを除き2022年4月28日時点、Bloombergより集計
 ROEは純利益(直近12カ月間の実績値)÷株主資本(直近期末)、
 PBRは実績値(直近期末)

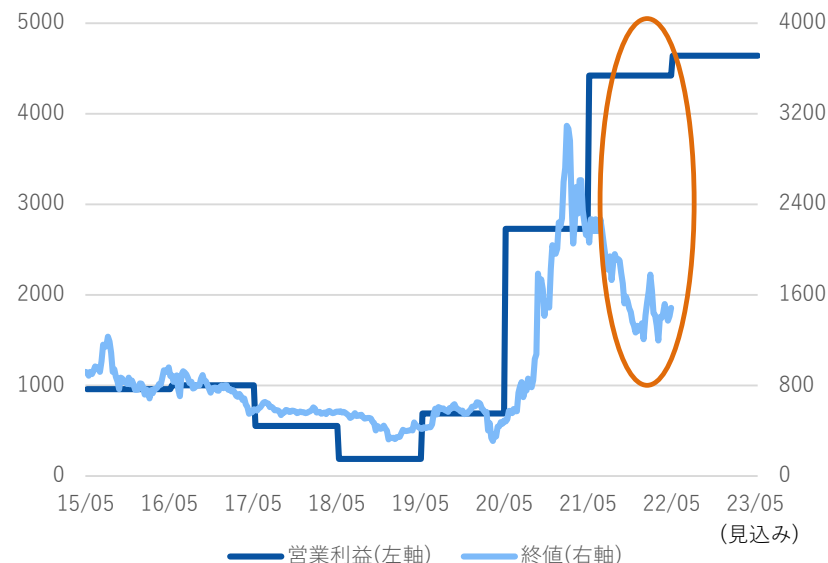
※ 当社のPERは5/16時点の予想値

※ 当社のEBITDA (倍率) は実績より当社にて算出

※ 22/05以降の営業利益水準(右図)は当期業績予想数値であり、実際の業績を保証するものではありません。

営業利益水準と株価動向

(単位：百万円)

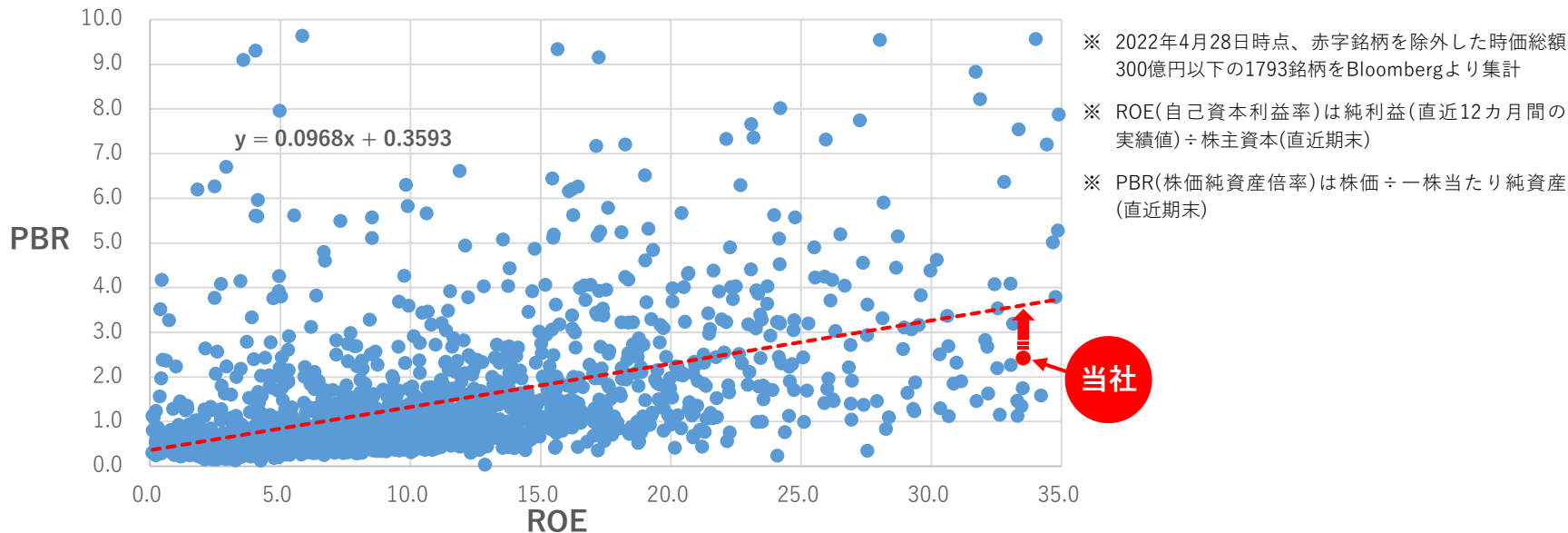


企業価値について

当社のPBRは、ROEとPBRの相関関係からは、相対的に低い水準にある

- 下図の通り、当社の類似規模の企業では、ROEとPBRには正の相関関係がある。
- 当社ROE45.4%を当てはめると、現在のPBR2.1倍は水準が切り上がる余地がある。

時価総額300億円以下の上場企業のROE/PBR



PBRと株価の
相関関係

PBR



×

一株当たり純資産

=

株価



企業価値について

グループで中期的な経営指標を共有し、持続的な企業価値向上を目指す

- 当社グループでは、売上高、営業利益、営業利益率、親会社株式に帰属する当期純利益、ROEを重要な経営指標としています。
- 資本コストを意識し、株主資本に対するリターン向上に取り組んでまいります。
- 持続的な企業価値向上のため、株主資本コストを上回るROEを継続的に達成してまいります。

株主資本コスト

13.2%

(現状の当社認識)

自己資本当期純利益率

<株主資本に対するリターン>

ROE 45.4%

(2022年3月期実績)

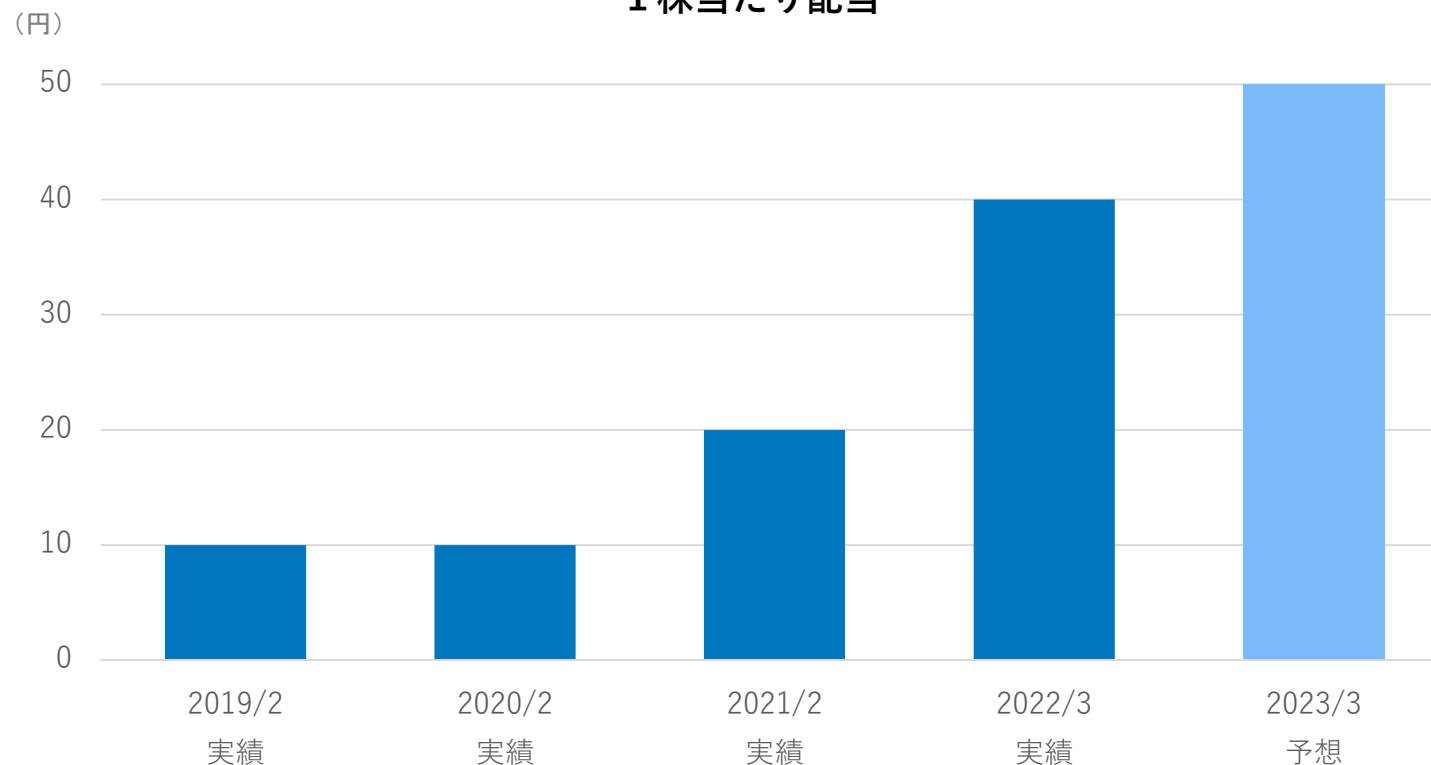
持続的な
企業価値向上

株主還元（配当）

配当政策

当社配当は、成長を持続させるための事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績並びに経営全般を総合的に判断し、適正で安定した配当を継続実施していくことを基本方針としております。2021年2月期の期末配当金を当初予想一株当たり10円から20円に、2022年3月期は40円に増配し、2023年3月期予想は50円としております。**今後も増配及び配当性向30%を目指してまいります。**

1株当たり配当



株主還元（株主優待）

株主優待制度

当社では、株主還元の一つとして株主優待制度を採用しております。

2021年8月からは、従来の株主優待制度を拡充し、3年以上継続保有する株主様への株主優待として新たに5,000円分のクオカードプランを追加いたしました。

なお、株主優待は毎年9月30日を基準日とし、11月に発送を予定しております。

保有株式数		株主優待品
100株以上200株未満		クオカード 500円分
200株以上500株未満		クオカード 1,000円分
500株以上	3年未満保有	クオカード 2,000円分
	3年以上継続保有	クオカード 5,000円分

※ ①株主優待保有株式数は、毎年9月30日を基準日とし、基準日（9月30日）の当社株主名簿に記載または記録されていることとします。

※ ②「500株以上を3年以上継続保有」とは、当社株式500株以上を3年以上継続して保有（基準日である9月30日現在において、3月末日及び9月末日にて同一株主番号で連続7回以上株主名簿に記載または記録）されていることとします。

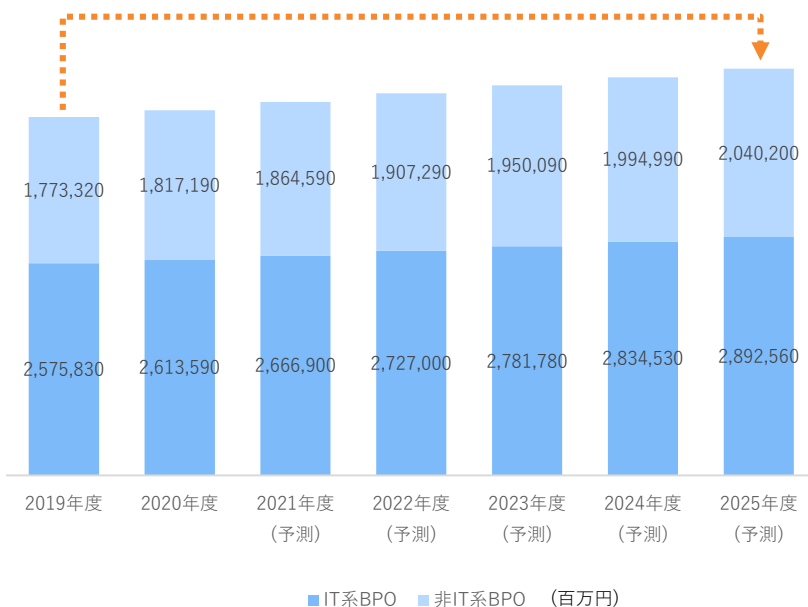
- 01 2022年3月期 決算概要
- 02 2023年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 市場動向・参考資料**

BPO及び自治体向けソリューション市場規模は2025年度に向け拡大

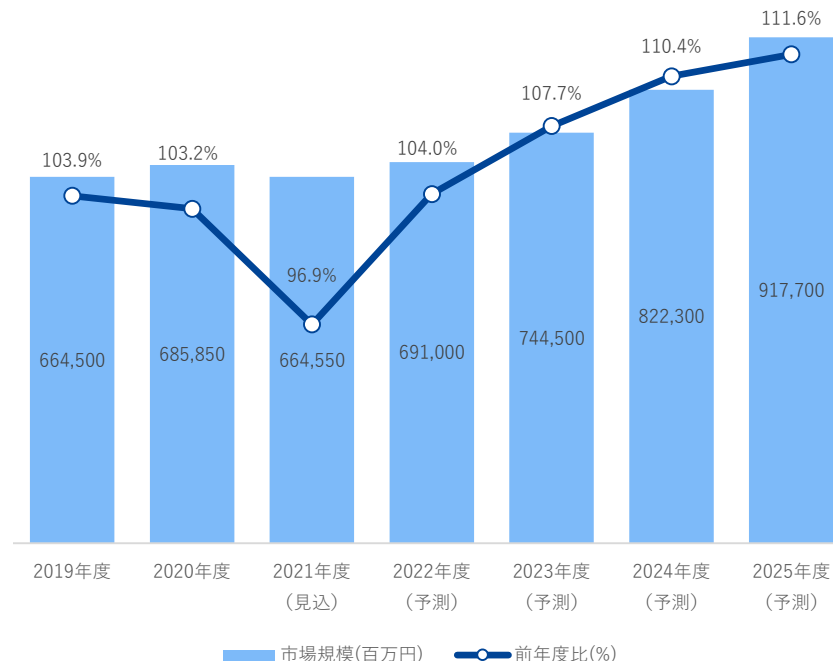
- DX推進を通じた業務変革に取り組む企業は引き続き増加。
- 人員の再配置を含めオペレーションの見直しが進む動き。

BPOサービス市場予測

CAGR: **1.8%**



自治体向けソリューション市場予測



出典：矢野経済研究所

※事業者売上高ベース、2021年度は見込値、2022年度以降は予測値

※市場規模には、ハードウェアの購入費、レンタル・リース料、保守・サービスサポート料、回線使用料、ベンダー（サービス提供事業者）などからの要員派遣費などを含む。地方自治体側の費目でみると、機器購入費、情報システムの委託費、各種研修費用、アウトソーシング（BPOサービス）費などを含むが、自治体職員の人件費、政府が自治体に交付する補助金、政府によるガバメントクラウドなどの調達費は含まない。

ガバメントテック動向

デジタル庁は2021年12月に「デジタル社会の実現に向けた重点計画」を公表

- 公共サービスマッシュの導入が検討されている。
- 行政のデジタル化が一段と進む中、ITシステムを利用する業務案件の増加が予想される。

国と地方の真のデジタル化に向けて目指すべき姿（2025年）

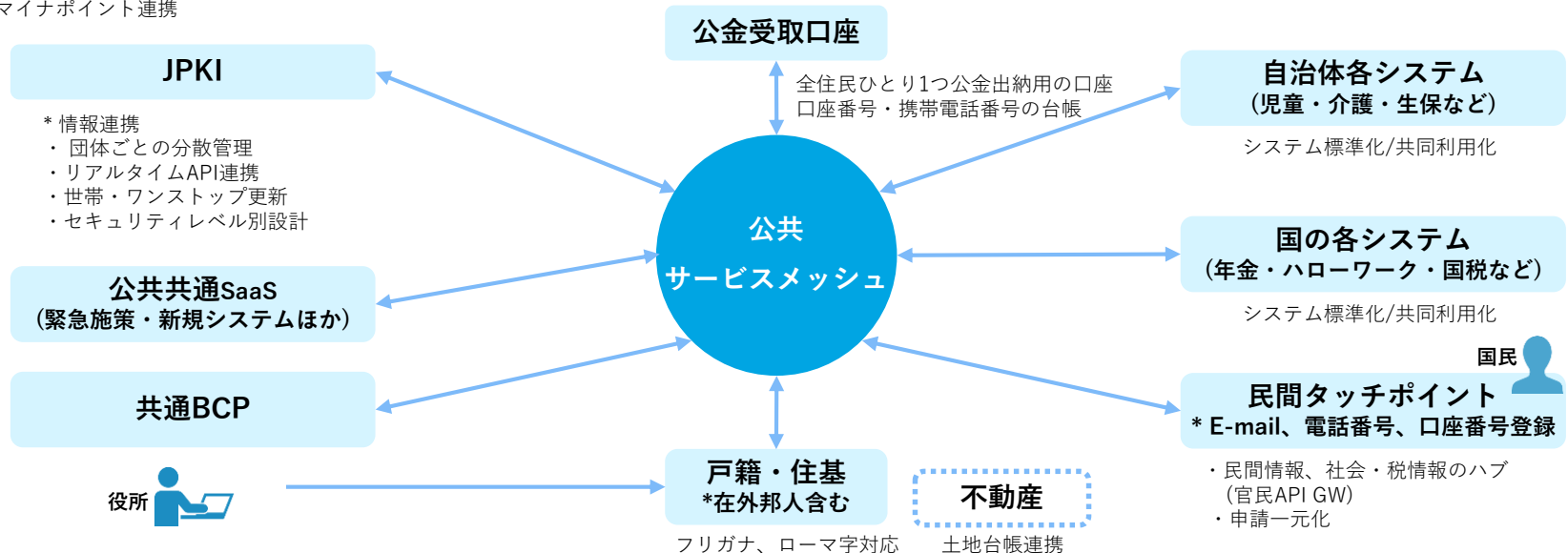
デジタル完結率の向上

- ・ マイナンバーカード普及策推進
(生産体制、J-LIS強化、発行場所増)
- ・ マイナンバーカード機能向上
(スマートフォン搭載、カード一体化)
- ・ マイナポイント連携

新たなデジタルセーフティネットの構築

国と地方の一体推進

- ・ 予算調達一元化
- ・ 人材育成
- ・ IT戦略推進体制
- ・ リスク管理強化
- ・ 先進自治体



※デジタル庁「トータルデザイン実現に向けた公共サービスマッシュ等の検討について」（2021年10月22日）

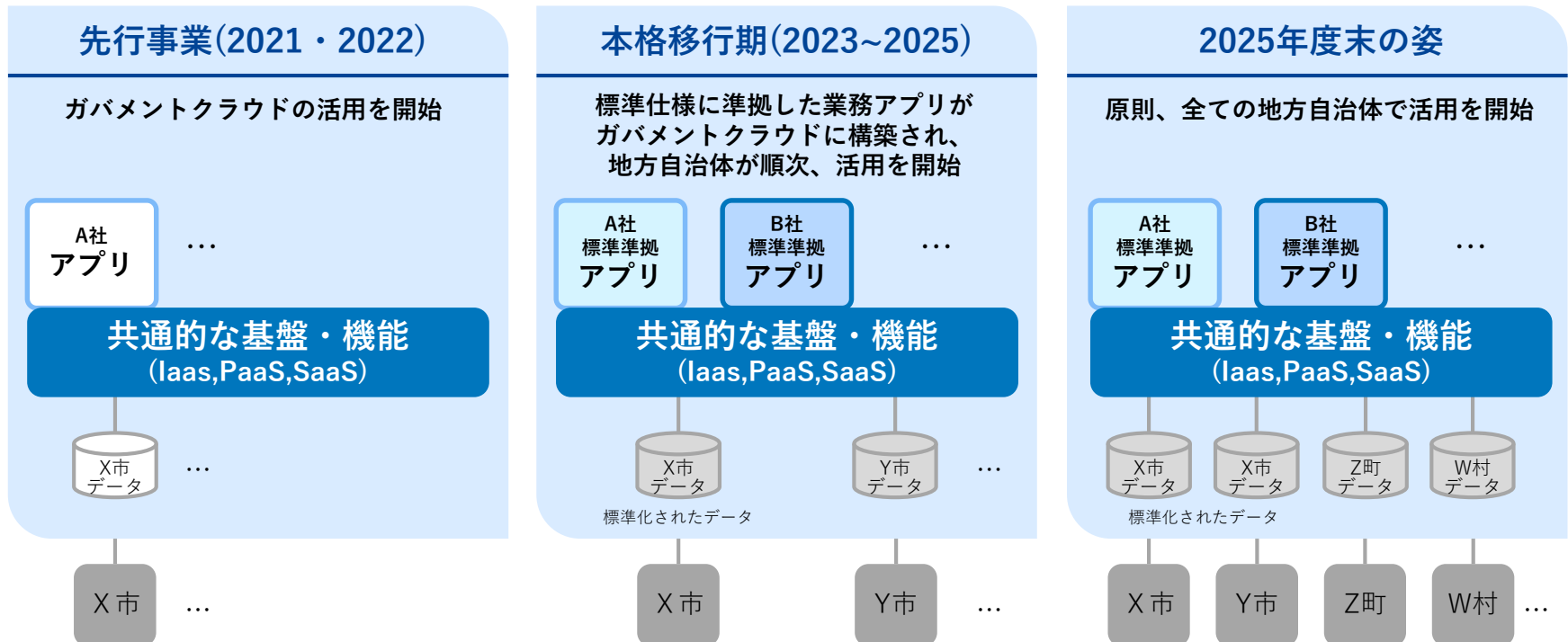
マイナンバー制度及び国と地方のデジタル基盤抜本改善ワーキンググループでは、具体的方向性について2022年夏を目途に結論を出すため議論が続いている。

ガバメントテック動向

2025年度までにガバメントクラウドへのシステム移行を目標

- 基幹業務システムを利用する原則全ての地方公共団体が、目標時期である2025年度（令和7年度）までにガバメントクラウド上に構築された標準準拠システムへ移行できるよう、環境整備が進む。
- 自治体はシステム変更への対応が今後求められると想定される。

地方自治体の業務システムの統一・標準化に向けたスケジュール



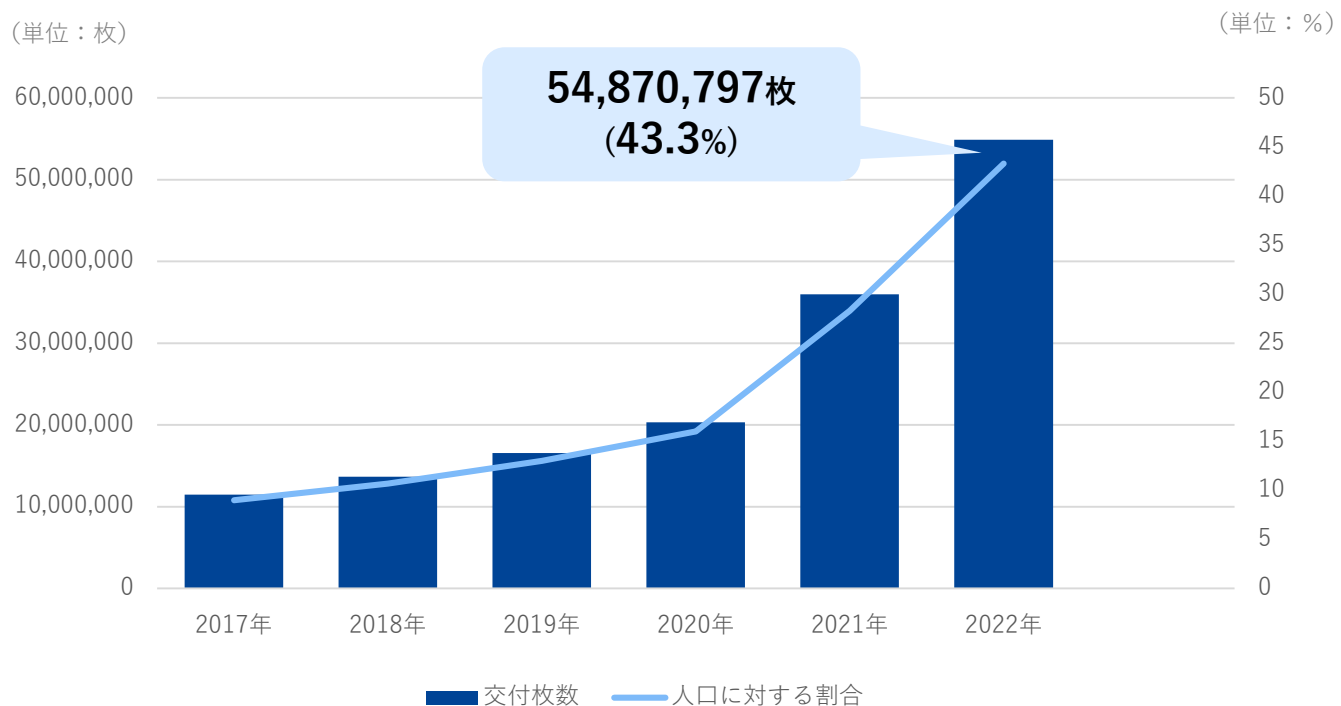
※デジタル庁地方自治体によるガバメントクラウドの活用について（案）（2021年12月）から当社作成。
スケジュールについて、地方公共団体の意見をヒアリングした上で、慎重に検討されている。

マイナンバー普及動向

マイナンバー関連業務の本格化はこれから

- 2022年4月1日時点で、人口に対する取得率は約43.3%にとどまる。
- 公共サービスメッシュのIDに準じられていくと考えられるため、デジタルガバメント構想に重要な意味を持つ。

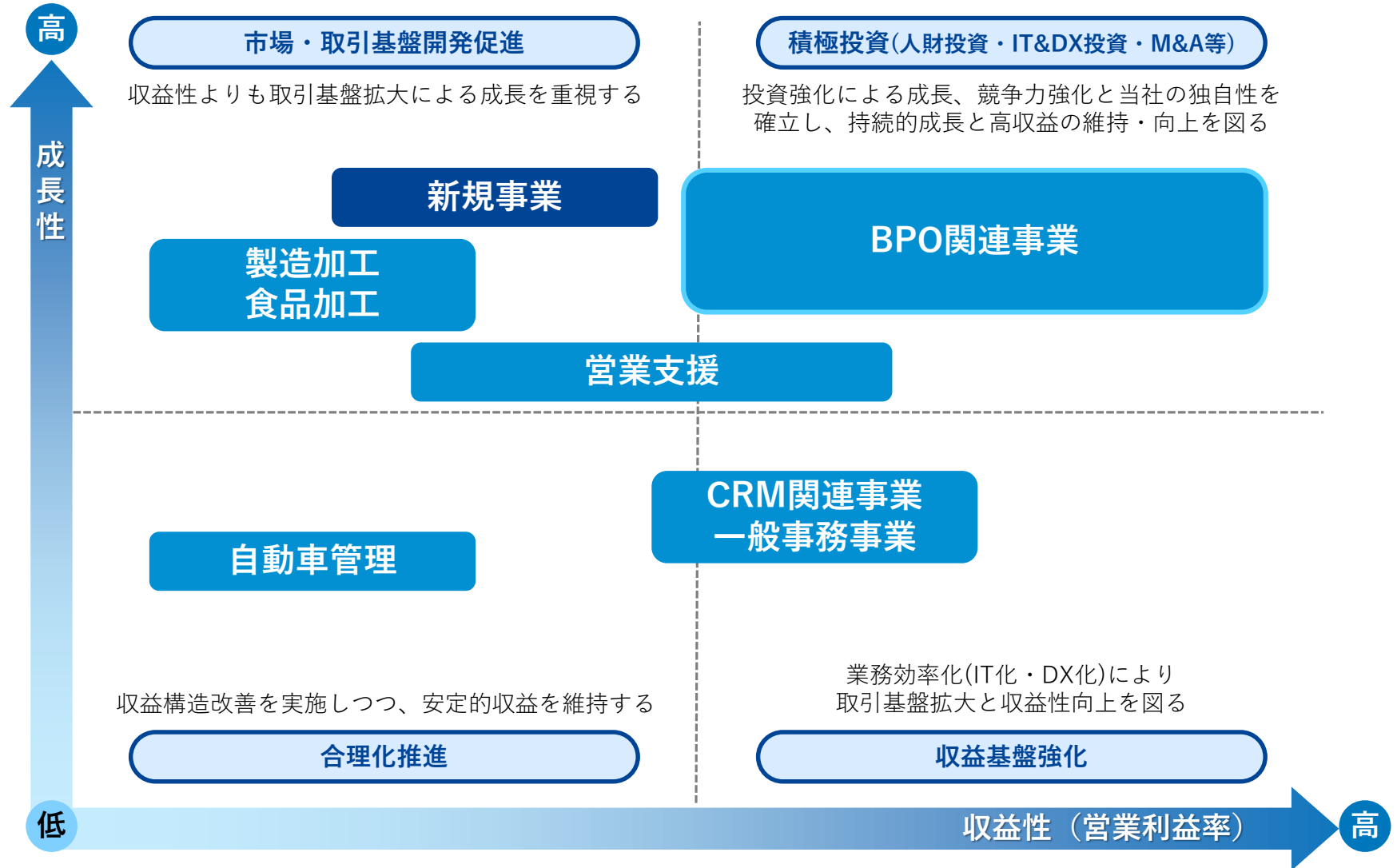
マイナンバー交付状況の推移



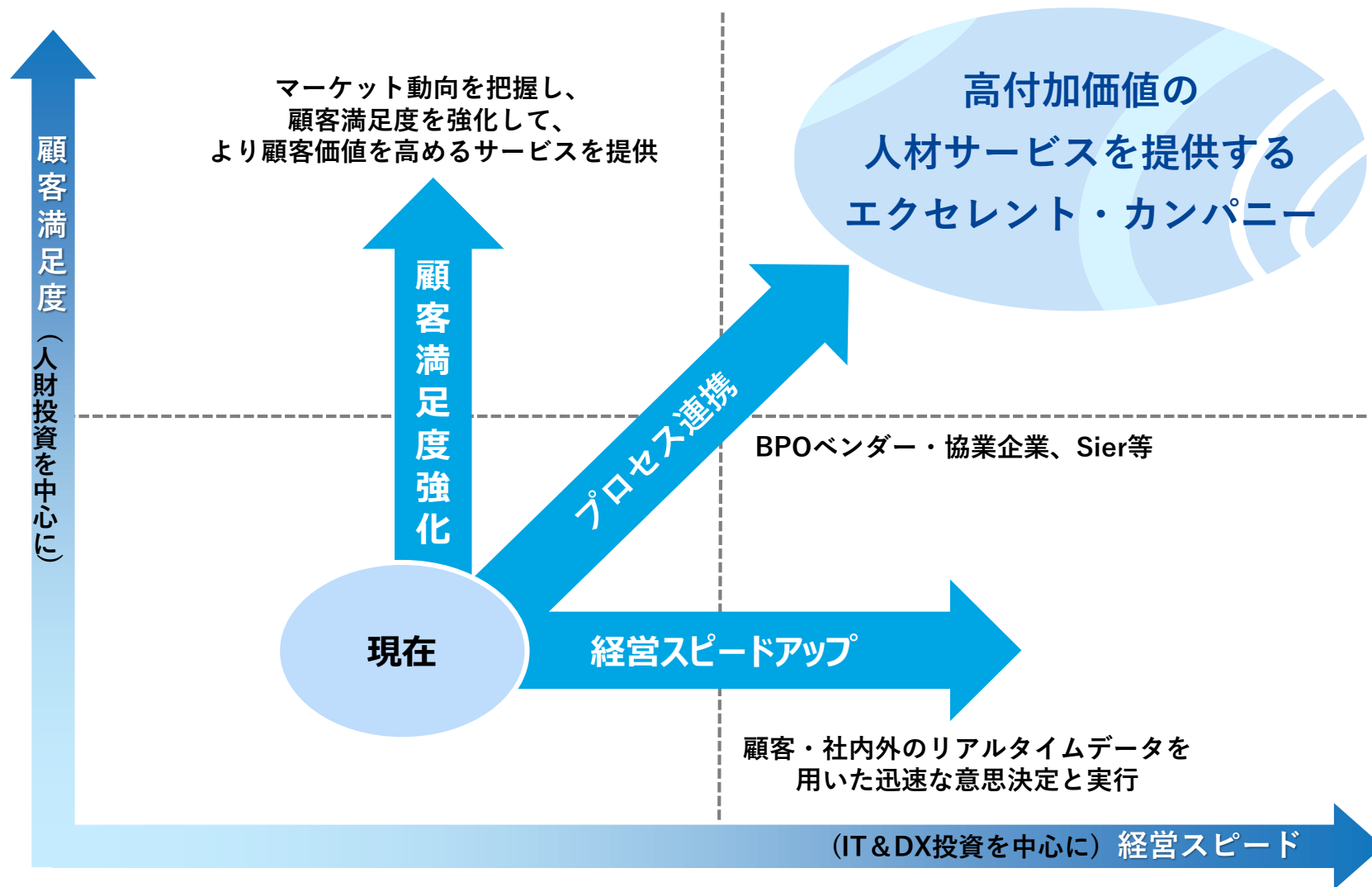
総務省「マイナンバーカード交付状況について」2019～2022年は4月1日時点、2018年3月1日時点、2017年5月15日時点

Appendix

事業ポートフォリオ構造

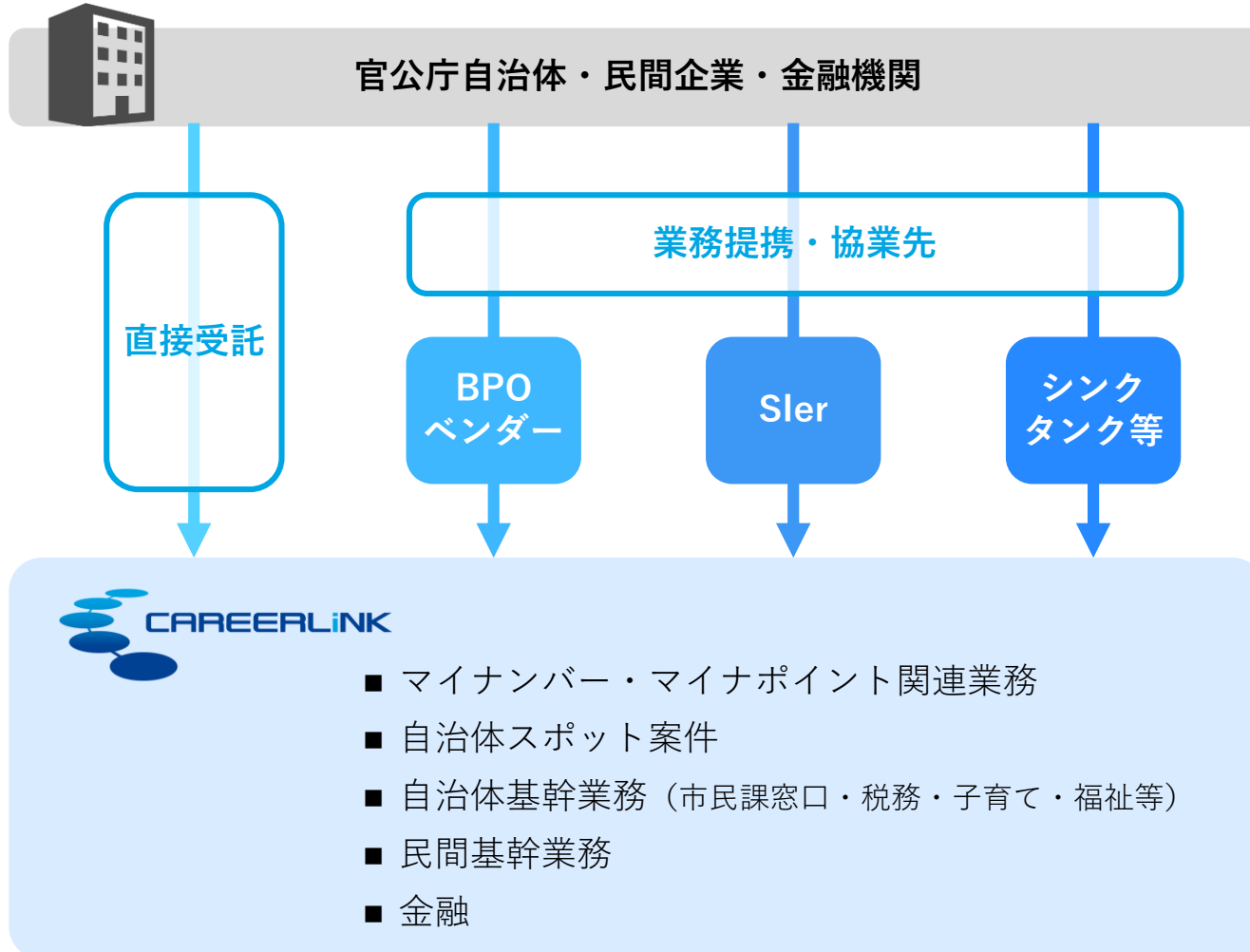


人財投資・IT&DX投資により当社が目指す方向性



当社の強みと特徴

プラットフォームとしての強み



中期戦略の方向性

プラットフォームとしての強みを深化・拡張して中期利益計画達成へと繋げる

中期戦略として推進



協業先の拡大と関係強化



DX化推進



中核人材採用



成果予定

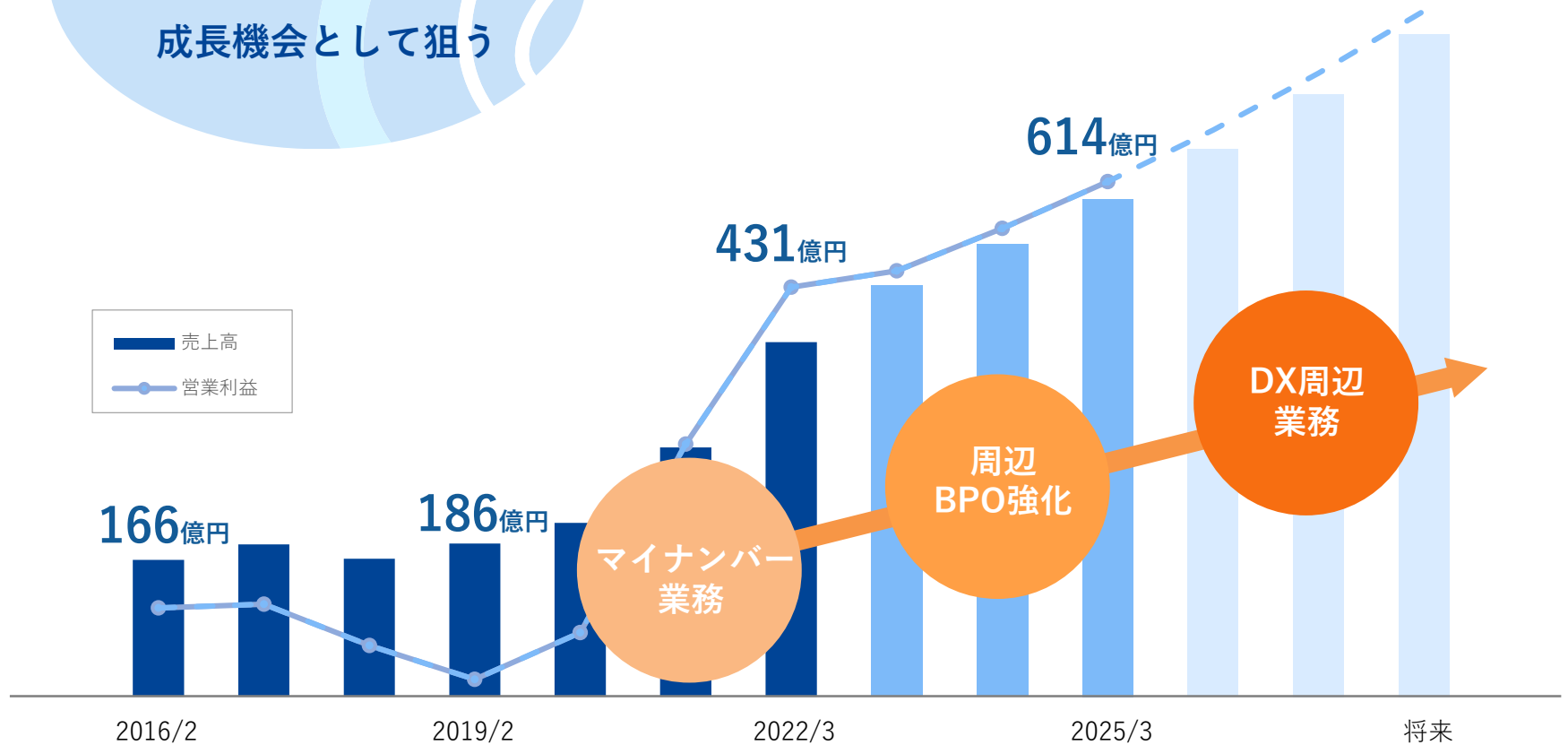
- 案件受託チャネルの拡大による業容拡大
- 中央省庁等の新規顧客の獲得
- 既存BPO業務とIT分野の組み合わせ
- 新たな分野・新たなテーマの開拓
- 新規エリアでのスタッフ集客等促進
- 受託案件の増加に対する基盤強化

中長期的な成長イメージ

マイナンバーを序章とする
公共分野のDXを
成長機会として狙う

中期利益計画

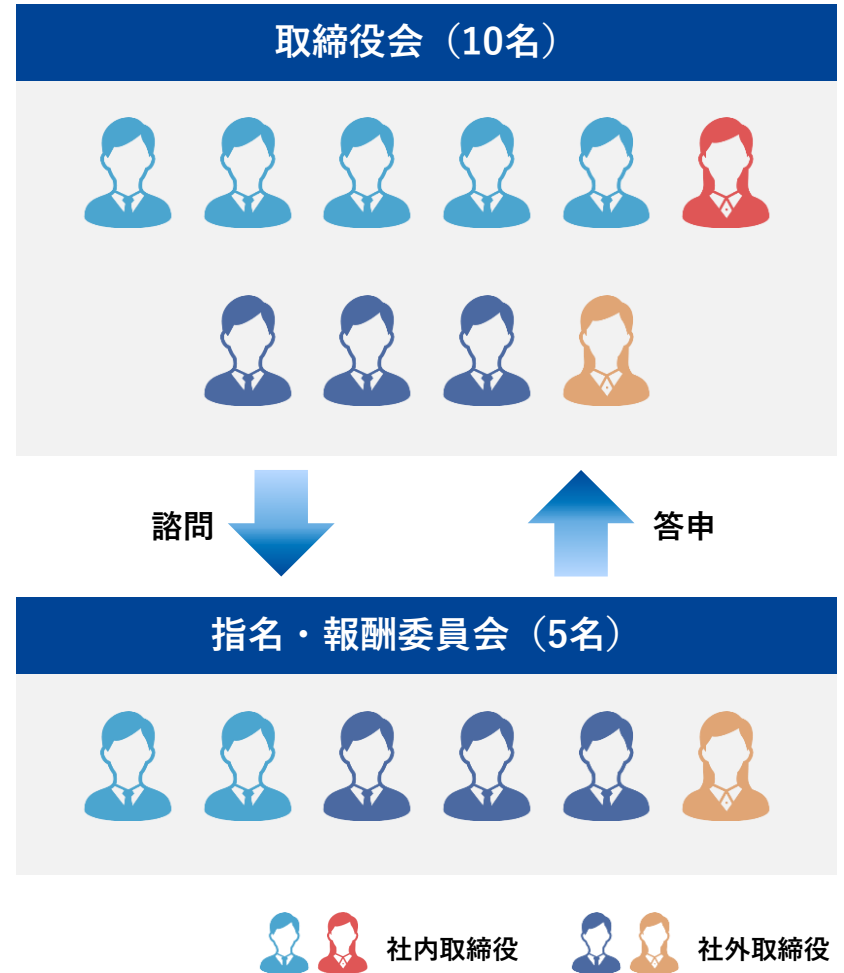
長期ビジョン
公共DX対応



コーポレートガバナンス体制

キャリアリンクグループでは、関係法令を遵守し健全で透明な企業活動を行うため、企業倫理の中核をなすものとして、キャリアリンクグループの取締役、執行役員及び従業員全員が遵守・実践すべき「企業理念」及び「行動規範」を定めており、コーポレート・ガバナンスを支える基盤としております。

経営の健全性、透明性及び効率性を推進し、株主、取引先、就業スタッフ、従業員並びに社会の信頼に応えるとともに、すべてのステークホルダーの利益に適い、将来に向け持続的に発展する会社となるために、コーポレート・ガバナンスを重視しております。



女性の活躍・両立支援について

キャリアリンクグループでは、一人ひとりの女性はその個性と能力を十分に発揮して、活躍することを目指しています。雇用における男女の機会均等は当然のことながら、活躍の場や管理職への登用、育成などにおける男女間の格差は一切ありません。

出産・子育てを含め、男女とも充実した家庭生活と仕事を両立するべく環境整備を行い、また、長時間労働防止の仕組みづくりに取り組んでいます。

ライフワークバランスの取り組み

- 在宅勤務制度
- 短時間勤務・地域限定勤務・業務限定勤務などの多様な働き方への対応
- リフレッシュ休暇制度による有給休暇取得推進
- 部署単位でのNO残業デーの設定と運用

女性社員割合

33.7%

当社2020年度末における正社員に占める女性社員の割合です。厚生労働省の<その他サービス業>における通常労働者に占める女性労働者の割合の平均値は26.7%※であり、7.0%上回っています。

※厚生労働省HPにおける女性活躍促進法に基づく認定制度に係る基準における平均値

育休からの復職率

100%

当社2020年度の女性の育児休業からの復職率(2020年度中に育児休業が終了したのち復職した率)は100%です。



SDG s への取り組み推進

事業を通じた社会貢献に向けて

- 当社グループは、1996年10月のキャリアリンク株式会社設立以来、雇用の拡大を通じて社会に貢献することを使命とし、また、「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指し、多くの求職者の方々に多様な就業の機会を提供することで今日まで成長を遂げてまいりました。中期利益計画においても、その使命を継続し、企業理念である「すべての人に働くよろこびを」を原点として、SDG s への取り組みを推進してまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs（エスディージーズ：Sustainable Development Goals 持続可能な開発目標）とは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。

資料取扱い上のご注意

本資料で述べられているキャリアリンク株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、決算発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

新型コロナウイルス感染症拡大による影響のほか、マクロ経済や当社の関連する業界の動向、新たな技術の進展等によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本資料と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。

また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。



すべての  に
働くよろこびを
We believe the joy of work.

連絡先 キャリアリンク株式会社 経営企画部 経営企画課

住所 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル33階

T E L 03-6311-7321

F A X 03-6311-7324