

MGL Vol.17 通信

2014年4月1日～2014年9月30日

株式会社メディアグローバルリンクス
証券コード 6659

MEDIA LINKS®

Message from Management

2014年4月から9月までの本年度上半期の業績は、期初計画を大幅に上回って達成することができました。売上高は3,010百万円となり、営業利益が736百万円、経常利益が764百万円、四半期純利益が687百万円となり、いずれも上半期6か月間の業績としては、過去最高となりました。

また、2015年3月期通期の業績予想は、期初に発表した数字から上方修正をしました。売上高は4,860百万円から5,050百万円に、営業利益は450百万円から475百万円に、経常利益は435百万円から495百万円に、当期純利益は350百万円から400百万円にそれぞれ増額しました。

本年度上半期では、北米とオーストラリアのビジネスが予想以上に早く進捗し、売上を押し上げ、海外売上高比率は90%になりました。その一方で、経費の一部執行が遅れたことにより、販売費及び一般管理費が期初計画よりも減少しま



代表取締役社長 小野 孝次

した。さらに、為替が期初想定よりも円安に振れました。それらの結果、利益が大きく伸びることになりました。

6月にはFIFAワールドカップがブラジルで開催され、当社のMD8000により世界中に映像が配信されました。大会中には4Kの超高精細映像の試験伝送にも成功しました。9月に韓国の中川で開催されたアジア大会の放送にもMD8000は採用されました。世界中が注目するスポーツ大会での採用実績は、多くの放送関係者に当社製品の優秀さをアピールすることにつながっています。

上半期業績は非常に良い結果となりましたが、その主な要因は、売上が前倒しになったこと、費用の発生が遅れたこと、為替が円安になったことによるものであり、当社が自らの努力により獲得した成果といえる部分は大きいものではありません。その点を強く自覚し、一時的な業績結果に影響されることなく、気を引き締めて中長期的な成長を目指し、引き続きいくつもの課題に取り組みます。

2015年3月期第2四半期連結累計期間の業績

▶ 売上高について

本年度上半期の売上高は3,010百万円となり、前年同期と比べて54%の増加でした。期初計画に対しては26%増加し、8月5日に公表した修正予想に対しても14%増加しました。日本を含むアジアでは、韓国のアジア大会向けの販売がありました。その他の販売は伸び悩みました。売上の大きな部分を占めたのは、北米とオーストラリアの売上でした。お客様の要望により、当初想定していた予定よりも前倒しで納入が進んだため、売上は期初予想を大幅に上回ることになりました。売上が大きく増加したことは悪いことではありませんが、特定の大口顧客への依存度が増したことは、決して手放しで喜べることではありません。

▶ 原価および販管費について

本年度上半期における売上高総利益率は62%となり、前年同期の57%から上昇しました。継続的な原価低減活動に取り組んできたことだけでなく、海外向けの比較的の利益率の高い製品の出荷割合が多くなったこと、為替が円安に振れたことなどが売上高総利益率向上の主な要因です。

販管費は前年同期比17%増加しました。中でも研究開発費は31%増加しました。ただ、今期はマーケティングや研究開発に積極的なリソース投入を計画していましたが、思うような進捗ができないところがありました。研究開発費は期初計画通りに消化することはできず、一部の研究開発の遅れや人員獲得の遅れなどが影響し、販管費は期初計画に対しては13%減少しました。この遅れは第3四半期以降の下半期でキャッチアップします。

▶ 利益について

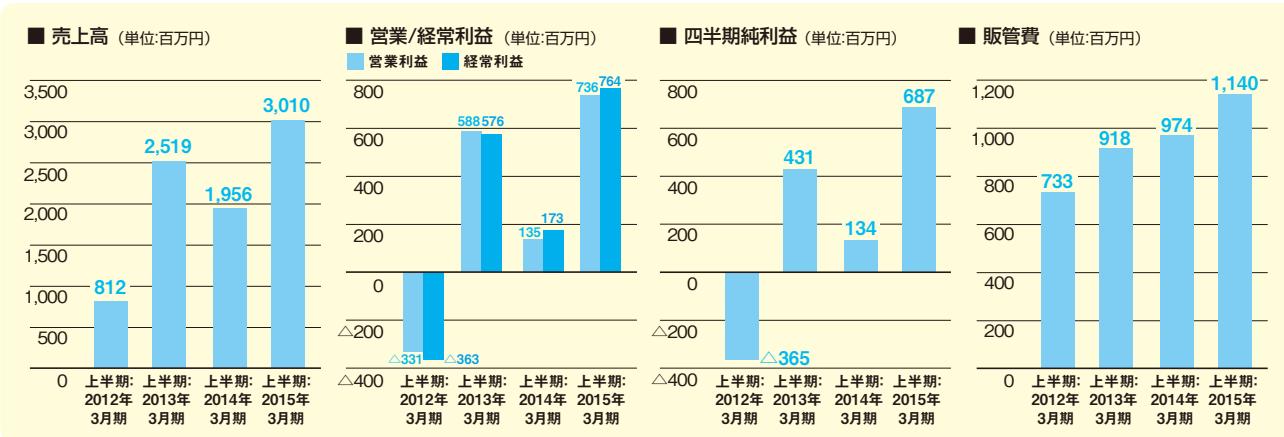
本年度上半期における営業利益は736百万円となりました。これは前年同期比では447%の増加、期初計画に対しては

338%の増加でした。売上高の増加による売上総利益の増加、売上高総利益率の改善、販管費の伸びが期初計画より少なかったことなどによるものです。さらに、営業外収益として為替差益が33百万円発生したことにより、経常利益は764百万円となり、前年同期比342%、期初計画比378%それぞれ増加しました。その結果、四半期純利益は687百万円となり、前年同期比414%、期初計画比587%それぞれ増加しました。

▶ キャッシュフローについて

本年度上半期における営業活動によるキャッシュフローは、税金等調整前四半期純利益764百万円等により731百万円のプラスとなりました。投資活動によるキャッシュフローは57百万円のマイナスとなりました。財務活動によるキャッシュフローは、有利子負債の純減等により220百万円のマイナスとなりました。

その結果、2014年9月末における現金および現金同等物は、前年度末と比較して467百万円増加し、2,737百万円となりました。



Message from Management

2015年3月期通期業績見通し

本年度の通期業績予想数値は、期初予想から若干の上方修正を行い、売上高5,050百万円、営業利益475百万円、経常利益495百万円、当期純利益400百万円としました。上半期の業績が期初予想を上回ったのは、売上の先取りと費用発生の遅れによるものであり、新たな案件が積み増された訳ではありません。ただ、為替については期初より円安に動いているので、その点は考慮しました。

▶ 売上計画

本年度通期の売上高予想は、期初に設定した4,860百万円から5,050百万円に修正しました。上半期の売上実績が3,010百万円でしたから、通期売上計画達成のために下半期に必要な売上は単純計算で2,040百万円になります。これは上半期に比べて32%減少することになります。北米とオーストラリアにおいて上半期に納入が前倒しになつたため、下半期では一時的調整により出荷の減少が見込まれていることが主な要因です。北米とオーストラリアは上半期に比べて減少しますが、日本を含むアジアでは、上半期に比べて売上は増加する見込みです。下半期にアジアでは、韓国大手放送局向けネットワークの案件などが予定されていますが、北米とオーストラリアの調整分を補うことはできないと見ています。

ここ数年、海外のビジネスが順調に拡大する一方、日本における売上は伸び悩んでいます。市場をみても、世界市場に占める日本の割合は低下傾向を示しています。しかし、当社は日本市場の将来に対しては大きく期待しています。

本年度の業績への直接的な影響はありませんが、今後に期待できる大きな案件が日本で進行中です。2020年の東京オリンピックを目指し、放送インフラの刷新計画が各社で進められています。今後数年以内に実現するいくつかの大きな案件を目指して、今からアクションを進めています。

▶ 原価および販管費計画

上半期の売上高総利益率は62%と、過去にない高い水準となりましたが、下半期は低下するものと見込んでいます。比較的効率の低い製品やサービスの割合が増えると見込んでいるからです。通期の売上高総利益率は59%程度を予想しています。

販管費では、研究開発費の投入を拡大します。世界中で放送分野におけるIP化ニーズは高まっています。今年度になってから、お客様から当社に対して新たな製品を早く作ってほしいという要望が強くなっています。市場のニーズが急速に高まっている状況に応えるため、研究開発のギアを一段上げることにしました。期初計画では売上高の13%を研究開発費に充てる計画でしたが、それを16%に上方修正しました。その結果、本年度の研究開発費は前年度に比べて約75%増加する見込みです。増加する研究開発費の多くは下半期に投入されます。

▶ 利益計画

本年度通期の営業利益は475百万円、経常利益は495百万円、当期純利益は400百万円になると計画しています。

次期(2016年3月期)以降の見通し

▶ 放送用ネットワークのIP化は加速

今年になってから放送用IP伝送装置の競合メーカーが現れてきました。例えば、スウェーデンのNet Insight、カナダのEvertz、ノルウェーのNevion、日本のソニーなどです。競合メーカーが現ってきた要因として考えられることは2つあります。

第1は放送用映像のIP伝送に関わる国際標準規格ができたことです。公開されている標準規格に準拠すれば、基本的にどのメーカーでもある程度のレベルのIP伝送装置

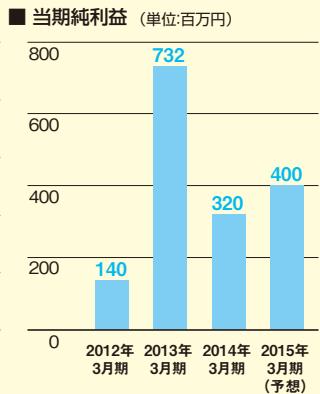
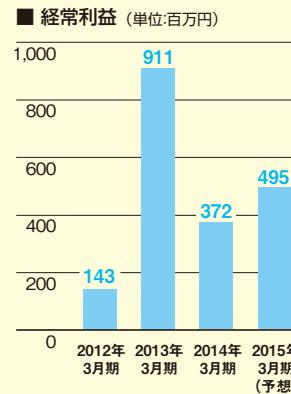
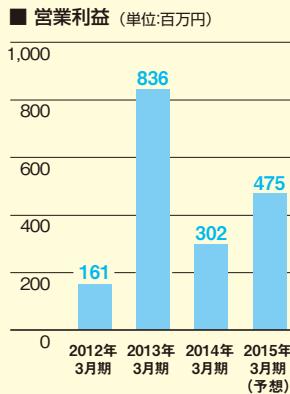
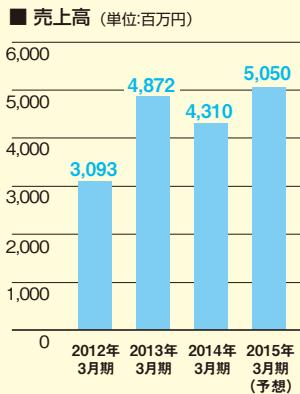
が作れることになります。実は、この国際標準規格の制定は、当社が主導して進めてきたという経緯があります。当社1社が独自規格でIP化を提唱しても、多くの顧客の賛同を得ることは難しいでしょう。規格が標準化され他の競合メーカーの装置も出現し、当社装置と他社の装置が理論上つなぐことができる状況になって、顧客は安心してIP化に踏み切れます。その結果、マーケットは拡大し、当社のビジネスチャンスは大きく広がります。当社はそれを意図して国際標準化を進めました。そして今、状況は当社が思い描いていた通りになっています。競合メーカーが現れてきたのは、まさに当社が望んでいたことで、市場の拡大が現実になってきました。

第2の要因は4Kあるいは8Kといった超高精細映像の実用化です。現行のフルハイビジョンの4倍の解像度の4K映像の普及が始まっています。さらに、日本は2020年の東京オリンピックで4Kの4倍の解像度を持つ8K放送を目指しています。そのような超高精細映像は容量が圧倒的に大きく、従来の伝送方式では困難になります。そこで、4Kあるいは

は8Kの映像伝送はIPでなければならないという動きが急速に高まっています。

IP伝送のニーズの高まりと競合メーカーの相次ぐ参入により、IP伝送装置の市場は急激に拡大しようとしています。そのような状況で、現在、当社は最も有利なポジションにいると言えます。すでに、FIFAやAT&T、Telstraといった世界トップクラスの顧客から厚い信頼を得ているということ、世界的なスポーツイベントや広大な大陸を結ぶ放送用コアネットワークで多数の確かな実績があるということ、多くの実績を積み上げる中で実践的な運用ノウハウを蓄積してきたことなど、現時点では、当社に勝る競合はいないと考えています。

ただ、現在有利なポジションにいるからと言って、この優位性が将来も継続する保証は全くありません。少しでも当社が気を緩めると、後ろから追いかけてくる競合他社が一気に抜き去る可能性もあります。そのため、継続的な研究開発による技術面の優位性の確保と積極的なマーケティング活動による市場開拓を続けないといけません。



Message from Management

▶ グローバル市場の状況

当社は北米とオーストラリアにはすでに大きなプレゼンスを築いてきました。北米の大手通信事業者にMD8000を採用いただいたからすでに4年目になりました。当初は特定のひとつのネットワークでの採用から始まりました。そのひとつに設置を進める中で、顧客の持っている他のネットワークにも採用が広がり、その後も継続して採用が増えています。4年目の今年も順調に増加しています。当社の装置にはさまざまな特徴がありますが、特に優位性を発揮するのは生放送の映像を伝送する場面です。特に価値の高い生放送のコンテンツとしては、スポーツ放送があります。北米は4大プロスポーツ、MLB(野球)、NFL(アメリカンフットボール)、NBA(バスケットボール)、NHL(アイスホッケー)の人気が高く、テレビでは生放送で広く放送されています。プロスポーツ自体が巨大ビジネスになっており、テレビの放映権は高騰し、テレビ放送映像の価値は高まるばかりです。その映像を生放送で全米に届けるには、当社の装置が非常に有効です。北米では、プロスポーツだけでなく、学生によるカレッジスポーツも大きな人気を博しています。アメリカンフットボールやバスケットボールの大学リーグはテレビ放送されると高い視聴率を獲得しています。さらに、アメリカは世界最大の映像エンターテインメント産業があり、高い価値を持つコンテンツが次々と新たに生まれている地域です。高品位の映像伝送のニーズが途絶えることはなく、当社製品の市場としては、巨大であり、さらに広がる可能性があります。北米市場は、当社にとって開拓余地は多く残されており、今後の当社の成長を支える地域として引き続き重視します。

欧州は、北米に次ぐ規模がありますが、現在は当社ビジネスは停滞しています。欧州市場への対策を講じることは重要課題です。今年度は欧州市場の再構築を目指して、基礎的な調査から始め、新たな戦略を考えています。競合が

現れてきている状況は、容易ではありませんが、この市場をものにしないといけないと考えています。次期には新たな戦略を実行に移し、欧州市場での実績を積み上げたいと考えています。

アジア太平洋地域では、すでにオーストラリアと韓国で市場を確保しました。当社の多くの製品は大容量の光ファイバーネットワーク上で使用されることを前提としています。アジア太平洋地域ではすでにそのようなインフラが整備された国や地域は限られています。現在、さまざまな分野で新興国市場の重要性が言われていますが、放送用IP伝送の分野に限っては、ようやく欧米の先進国市場で普及が始まったばかりであり、これから先進国市場の拡大期を迎えます。アジアなどの新興国市場は現時点ではまだ未成熟ですが、新興国の経済成長率は高く、あと数年経てば回線インフラも整備され、当社製品の市場として立ち上がりてくるものと思われます。それまでの期間は欧米の先進国市場の拡大により当社も成長し、その後それに引き続いて新興国市場での成長を上乗せすることで当社のさらなる発展につなげてゆきたいと考えています。

▶ 放送のIP化市場の拡大

IPは放送の映像制作から配信までの現場を劇的に変革する可能性があります。当社は今まで主として放送用映像のある地点から別の地点へ伝送する場面でIPによる効率化を実現してきました。今後は地点間の伝送にとどまらず、放送の映像制作から配信までのワークフロー全体をIPにつなげることにより、品質と効率の両方を向上させようという新たな流れが起こっています。世界的な業界団体が課題整理を進めており、目指す方向性は固まっています。ただ、そこに進むには技術的な課題がたくさんあることも事実です。その課題を克服するには従来の映像処理技術とIP通信技術の両方に深い専門性が求められます。当社は、

もともと映像系の周辺機器を作ってきたこともあります。映像処理とIP通信の両方の技術が社内に蓄積されています。それはこれから拡大する新たな市場に対して他社にない有利なポジションになります。

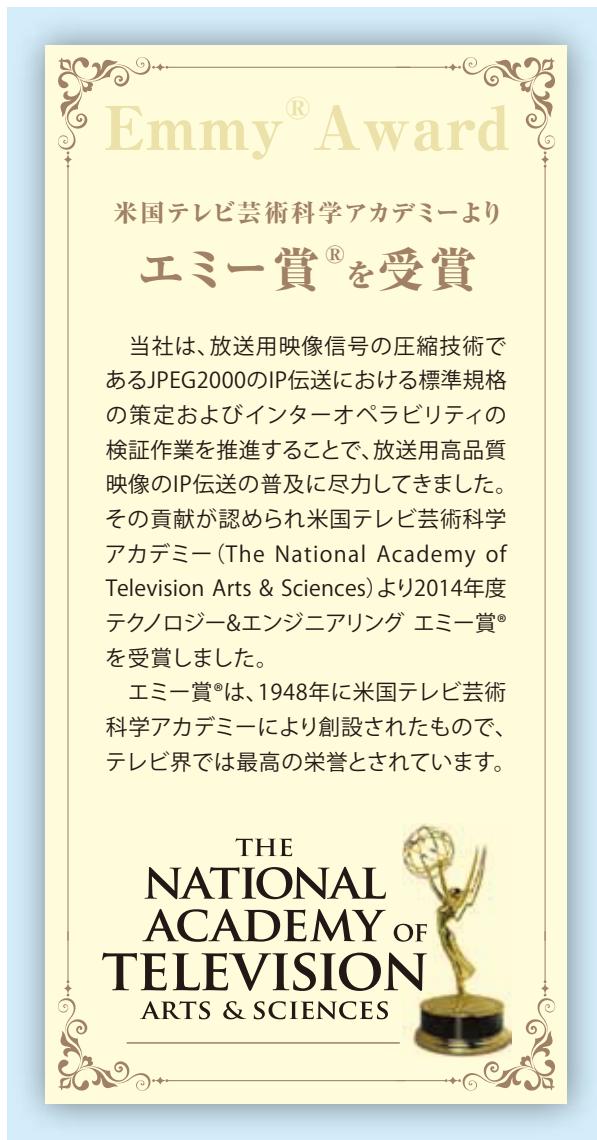
▶ 未来のための積極投資

放送用ネットワークのIP化は、当社が仕掛けた国際標準規格の制定をきっかけとして、他社の参入を招きながら大きく拡大しようとしています。まず欧米など先進国で拡大期を迎えます。当社はアメリカとオーストラリアの実績をもとに、マーケティングに力を入れ短期的な成長を確実なものにします。

次に、中長期的にみると、放送用ネットワークのIP化は数年後には新興国市場にも広がります。そのチャンスを逃さないようにさまざまな布石を今から打ってゆきます。ブランドの確立はその重要な要素になります。

さらに、IP化はネットワークの部分だけでなく、放送のワークフロー全てにわたって変革をもたらします。コンテンツの素材が生まれるところから、制作の現場を経てコンテンツとして完成し、そして流通するまで、あらゆる場面で効率を高め、新たなコンテンツの魅力を創り出す可能性があります。それは、従来の放送の枠を超えた新たな映像コンテンツビジネスを生み、人びとの暮らしをより豊かにするものとなるはずです。

当社は、未来の映像コンテンツビジネスに大きな希望をもたらす技術で人びとの豊かな暮らしに貢献したいと強く願っています。そのために、今はマーケティングと研究開発に積極的な投資を行い、人びとの豊かな未来が早く実現するように努力を重ねて参ります。



▶ Forestation Project

企業活動による環境へのインパクト

私たちの製品は、放送のインフラ装置として使用されることが多く、一度スイッチを入れると、約10年間そのまま稼働を続けるケースもあります。私たちの装置は長期間にわたって電気を消費し、地球に温室効果ガスを排出し続けることになります。また、私たちの企業活動として製品を開発、製造、販売する過程でも、電気を消費し、車でガソリンを燃やし、CO₂を排出しています。私たちの製品や企業活動は、地球環境へネガティブなインパクトを与え続けていることになります。この状況で私たちの企業活動は持続可能なのだろうか、地球環境へのインパクトを少しでも緩和するために、私たちにできることはないだろうか、と考えていました。その時思いついたのは木を植えることでした。木を植え、森を作ることでCO₂を吸収し、少しでも地球環境の維持に貢献できるのではないかと考えました。

国連CDM

私たちの植林活動を継続的かつ長期的に行っていくためには、当社の企業価値を高めるものでなければならないと考えました。そのため、私たちが植えた木が吸収したCO₂は、京都議定書に基づく温室効果ガス削減量として認められるよう、私たちの植林プロジェクトが国連のCDM(クリーン開発メカニズム)としての認定を得ることを目指しました。

イロイロ州アホイ市

2006年に私たちの植林プロジェクトは動き出しました。私たちが植林地に選んだのは、フィリピンのパナイ島、イロイロ州アホイ市と言う場所です。特にこれといった産業がなく、漁業と農業を中心の比較的貧しい地域です。私たちはアホイ市の山間部に約440ヘクタールの土地を確保し、木を植えることにしました。



アホイの山間部でコゴンという雑草に覆われている土地がたくさんありました。コゴンは成長のスピードが速く、あっという間に土地を覆いつくし、土地の栄養分をどんどん吸い取ってしまうため、その土地には木が生えず、農地としても利用できなくなります。コゴンに覆われた土地は土壤が劣化するだけでなく、保水力が乏しくなり、大雨が降った時には洪水被害を拡大させます。

そのような状況に対して、地元の人々も危機感を募らせていましたが、目立った産業のない地域で、人々は日々の暮らしに精一杯でした。すぐに見返りが見込めない植林に充分な資金や人手を回せる余裕はありませんでした。

[植林予定地2006年]



植林作業の開始

いよいよ木を植える計画をスタートさせました。実際に、当社の社員がフィリピンの現地に行って、熱帯の暑さの中、山道を何時間もかけて歩き、穴を掘ったり、苗を植えたりする体験をしました。



木を植えて育てるということの大変さは、実際に体験して初めて理解できました。樹種の選定から始まり、植樹間隔や肥料の検討、病気や害虫対策、山火事対策など想像していなかったことが次から次へと出てきました。



生活支援

もともとは目に見えないCO₂を吸収しようという思いだけで始めた活動ですが、実際にフィリピンに行って、地元の人たちとの交流を重ねることで多くのことが目に見えてきました。私たちがやり始めたことは、目に見えない地球温暖化を食い止めるというような机上の理論だけではなく、実際の目の前に見えている人間の生活をどうやって守るべきかというレベルの問題に出会いました。

木を植えるために苗を育てたり、植えるための穴を掘ったり、植えた後の維持管理は、山間部の植林サイトの周辺に住む住民にお願いして、少しでも彼らの現金収入の機会を作りました。それだけではなく、生活支援としてアヒルや家畜の購入費用支援、植林サイト内でマンゴー等果樹の栽培など、十分とは言えませんが、さまざまな形での生活支援を継続的に行ってています。

私たちの成長機会

しかし、地元の人たちの気持ちは複雑です。彼らにとっては、植林に使われている土地を作物の栽培に使うことができれば、収入につながります

が、木の維持管理ではわずかな収入だけです。そのため、森を作ることの意義は十分に理解していくでも、日々の暮らしのために、私たちの植林用の土地にトウモロコシを植えられてしまったこともあります。彼らの事情はよく分かりますが、私たちにとっては許せないことだと考えてしまいます。そうした状況で、よいアイデアを考え出してくれたのは、私たちのプロジェクトを助けてくれている地元のスタッフでした。私たちの植林は一定の間隔で木を植えており、木と木の間はいろいろな雑草が生えています。その下草刈りも彼らの仕事の一つなのですが、あまりやってもらえない。そこで、植えた木と木の間に、ハーブの一種であるレモングラスを植えてもよいと提案しました。レモングラスは短期間で育ち、それはハーブとして売ることができます。しかも、私たちの木の生育には悪影響を与えることはないとのことでした。そこで彼らは下草をきれいに刈り、そこにレモングラスを植えました。これで両者がハッピーになります。

このように、私たちはこのプロジェクトを通して、事前には思いもよらなかつたことが起り、そのたびに対策を考え、いろいろな人たちの協力を得ながら、課題を粘り強く解決していくという経験を積むことができ、多くのことを学ぶことができました。単なる社会貢献として、お金を出すだけではなく、実際にプロジェクトを運営し、地元の人たちと一緒に悩むことで、私たちは非常にたくさんのことを得てきました。フィリピンのアホイの山は私たちにたくさんの成長機会をしてくれました。私たちの体験は、世界のマーケットで勝負している本来のビジネスにもきっと活かせるものと確信しています。



[レモングラスを植えた場所]

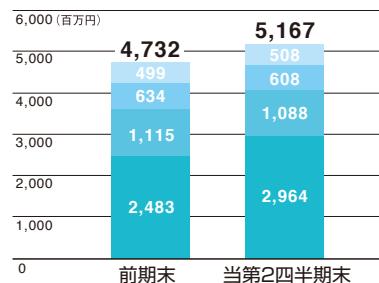
Financial Statements

四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	前期末 (2014年3月31日)	当第2四半期末 (2014年9月30日)
資産の部		
流動資産	4,396	4,828
固定資産	336	339
有形固定資産	168	177
無形固定資産	99	95
投資その他の資産	69	67
資産合計	4,732	5,167

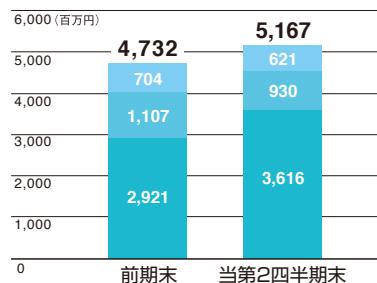
資産



- その他
- 棚卸資産
- 売上債権
- 現預金

科 目	前期末 (2014年3月31日)	当第2四半期末 (2014年9月30日)
負債の部		
流動負債	1,322	1,142
固定負債	490	409
負債合計	1,811	1,551
純資産の部		
株主資本	2,786	3,462
資本金	1,614	1,634
資本剰余金	2,097	2,117
利益剰余金	△926	△239
自己株式	—	△50
その他の包括利益累計額	49	84
新株予約権	86	70
純資産合計	2,921	3,616
負債純資産合計	4,732	5,167

負債および純資産



- その他
- 有利子負債
- 純資産

四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	前第2四半期 (累計) (自2013年4月 1日 至2013年9月30日)	当第2四半期 (累計) (自2014年4月 1日 至2014年9月30日)
売上高	1,956	3,010
売上原価	847	1,134
売上総利益	1,109	1,876
販売費及び一般管理費	974	1,140
営業利益	135	736
営業外収益	48	43
営業外費用	9	14
経常利益	173	764
税金等調整前四半期純利益	173	764
法人税等合計	47	77
少数株主損益調整前四半期純利益	125	687
少数株主損失(△)	△8	—
四半期純利益	134	687

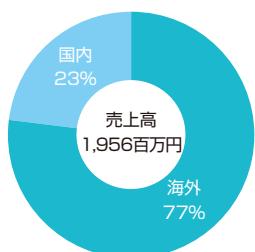
四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

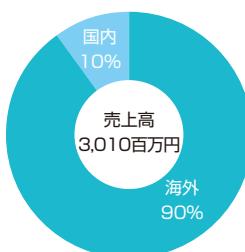
科 目	前第2四半期 (累計) (自2013年4月 1日 至2013年9月30日)	当第2四半期 (累計) (自2014年4月 1日 至2014年9月30日)
営業活動による キャッシュ・フロー	321	731
投資活動による キャッシュ・フロー	△35	△57
財務活動による キャッシュ・フロー	△207	△220
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△58	13
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	21	467
現金及び現金同等物の 期首残高	2,037	2,270
現金及び現金同等物の 四半期末残高	2,058	2,737

地域別売上高構成比

前第2四半期累計



当第2四半期累計



● 会社概要

名 称 株式会社メディアグローバルリンクス

本社所在地 〒212-0013

神奈川県川崎市幸区堀川町580-16
川崎テックセンター18階

T E L 044-589-3440

F A X 044-589-3441

設立年月日 1993年4月12日

資 本 金 16億3,357万円

従 業 員 数 89名

事 業 内 容 1. 映像、音声、通信に関する機器およびソフトウェアの開発、設計、製作、工事、販売、リース、レンタル
 2. 前号に関するコンサルティング業務
 3. 上記各号に付帯する一切の業務

グループ会社 MEDIA LINKS, INC. (連結子会社)
 ML AU PTY LTD (連結子会社)
 株式会社ビジョンストリーム (連結子会社)

● 役員

代表取締役社長	小 野 孝 次
取 締 役	武 田 憲 裕
取 締 役	菅 原 司
取 締 役	石 川 浩 治
取 締 役	ジョン デイル
取 締 役	石 井 洋 一
常 勤 監 察 役	山 室 武
監 察 役	木 下 直 樹
監 察 役	竹 中 徹

見通しに関する注意事項

本冊子にある将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点での当社が入手できた情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。したがって、将来の実際の業績・事業環境などは、本冊子に記載した予想・予測とは異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

数値表記について

本冊子の数値表記は、原則として表示単位の下位1桁で四捨五入しています。

● 株式の状況

発行可能株式総数 20,000,000株

発行済株式総数 5,501,100株

株主数 2,759名

単元株式数 100株

● 大株主

株主名	所有株式数	出資比率
	株	%
林 英一	2,115,400	38.45
小野 孝次	341,000	6.20
森田 高明	197,400	3.59
武田 憲裕	153,000	2.78
株式会社SBI証券	121,100	2.20
山本 友信	117,800	2.14
メディアグローバルリンクス従業員持株会	77,200	1.40
日本マスタートラスト信託銀行	75,800	1.38
日本証券金融株式会社	71,700	1.30
林 由起	57,000	1.04

株主メモ

証券コード 6659

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎決算期の翌日から3カ月以内

基準日 3月31日

株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒137-8081
 東京都江東区東砂7丁目10番11号
 TEL 0120-232-711 (通話料無料)

公告の方法 当社の公告は電子公告により行います。
<http://www.medialinks.co.jp/>

当社は、2013年10月1日をもって1株を100株に分割し、同時に100株を1単元とする単元株制度を採用致しました。

MEDIA LINKS®

株式会社メディアグローバルリンクス



本冊子は環境に配慮し、
 再生紙と植物油インクを
 使用しています。