



MGL^{Vol.18} 通信

2014年4月1日 ~ 2015年3月31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[®]

新たなステージに向けての 一步を踏み出します

2015年3月期の業績

当社の2015年3月期売上高は5,355百万円となり、初めて50億円を超え、過去最高を達成しました。営業利益は501百万円、経常利益は538百万円、当期純利益は531百万円となり、いずれも前期比で増加し、期初計画に対しても、2014年10月に公表した修正予想に対しても上回ることができました。前期に引き続き、オーストラリアと北米を中心とした海外業務が堅調に推移し、業績に大きく貢献しました。また、為替がドル高・円安に振れたことによる影響もプラスになりました。

売上高の50億円は通過点ですが、当社にとってはひとつの区切りだと考えています。創業から22年目で、ようやくこの水準に達することができました。今までを第1ステージだとすると、これからは第2ステージになります。より大きな目標に向かって成長を続け、第2ステージを駆け上がって行く考えです。

売上高について

当社の2015年3月期における売上高は5,355百万円となり、前期比24%増加しました。期初に策定した売上計画に対しては10%増加し、2014年10月に公表した修正計画に対しては6%上回りました。

当期の売上を牽引したのも、前期に引き続きオーストラリアと北米での事業でした。既存のお客さまからの継続的な追加オーダーを順調に獲得し続けることができました。オーストラリアでは、従来の長距離ネットワークでの採用に加えて、当期では新たに中距離、近距離のメトロネットワークでの採用も増加傾向にあります。また、一般のテレビ放送だけでなく、

競馬中継などの特別な放送ネットワークにも採用が広がってきました。北米では、当社のお客さまのビジネス拡大に伴って、当社製品の販売も伸びるという好循環が生まれています。その中で、北米のプロスポーツ用放送ネットワークでの採用が拡大しています。

一方、日本を含むアジアでは単発のビジネスが主体となっています。日本では、ケーブルテレビ局のネットワークでの設備需要が活発でしたが、全体としては低調に推移しました。アジアでは、当社のMD8000が、2014年9月に韓国の仁川で開催されたアジア大会の放送に採用されましたが、予定されていた大手放送局ネットワーク向けのプロジェクトは次期に先送りされることになり、売上計画は達成できませんでした。

全体としては、日本を含むアジアの不振をオーストラリアと



代表取締役社長 小野 孝次

北米の貢献により補うことで、計画を上回る売上高を達成できました。海外売上高比率は、前期の74%から4ポイント上昇し78%になりました。

製品グループ別では、ハードウェアの売上高が前期比30%増加し、4,428百万円となり、全体の売上高に占める割合は、前期の79%から83%に上昇しました。

▶ 特定顧客への依存について

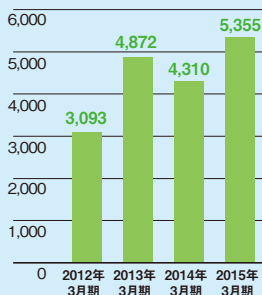
オーストラリアと北米の特定のお客さまへの販売は、当期も順調に拡大し、当社業績に大きな貢献をし、当社の成長を牽引しました。既存の大口のお客さまからの要望に応え続けることで、そのお客さまからの信頼を高め、継続的な取引拡大につなげることは重要であり、そのために社内リソースをそのお客さまの案件に重点的に配分することは合理的であると考えます。こうした取り組みの結果は、実績数値にも表れています。ただし、当期に関しては、それ以外のお客さまへの売上は伸びず、結果として特定のお客さまへの依存度が高まっています。過度な依存は経営上のリスクを高めることになるので、依存度を低減することが課題となっています。

▶ 原価および販管費について

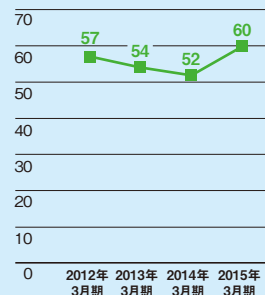
2015年3月期の売上高総利益率は60%となり、前期の52%から大幅に上昇しました。これは、継続的な原価低減努力の結果もありますが、比較的利益率の高い製品の売上の割合が増加したことと、為替がドル高・円安に振れたことが要因としてあげられます。

高い売上高総利益率を維持することは、とても重要だと考えています。当社は研究開発型企業であり、競争力の源泉の多くは開発力にあると考えています。その競争力を維持するためには、継続的に研究開発費を投入する必要があります。そして、研究開発費を確保するためには、高い売上高総利益率を維持することが重要になります。

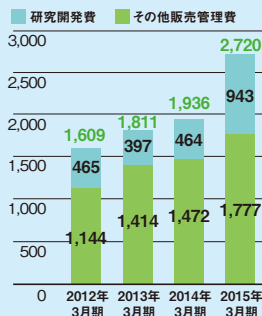
■ 売上高 (単位:百万円)



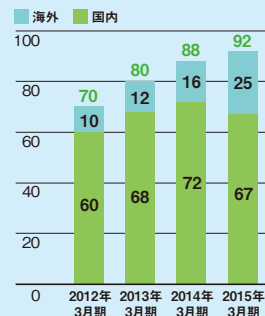
■ 売上高総利益率 (単位:%)



■ 研究開発費およびその他販売管理費 (単位:百万円)



■ 期末人員数 (単位:人)



販売費および一般管理費は、前期比40%増加し2,720百万円となりました。そのうち研究開発費は、前期比103%増加の943百万円となりました。売上高研究開発費比率は前期の11%から18%に増加しました。研究開発費は将来の競争力のために非常に重要だと考えており、当期においては期中に追加投入を決めたため、研究開発費の発生が下半期、それも第4四半期に集中しました。そのため、四半期単位で見た場合、第4四半期の業績は赤字となりましたが、研究開発費の増加がその要因となっています。

本来は、どのような状態であろうと、当社の競争力の基盤となる技術力を継続的に強化するための研究開発費はコストに投入すべきですが、前期までは、多額の研究開発費を管理できるだけの体制構築が不十分だったために、研究開発費を抑制せざるを得ませんでした。当期になって、体制の基盤ができつつあると判断し、研究開発投資の増額を決定しました。今後は、可能な限り、費用の発生は平準化するようにして、経営の安定化を図ります。

期末人員数は92名となり、前期末より4名増加となりました。その内訳は国内の人数が5名減少し、海外で9名増加しました。海外事業の拡大に伴い、海外の要員を増加させています。

▶ 利益について

2015年3月期の営業利益は、前期比66%増加し501百万円となりました。営業外収益で為替差益53百万円が発生したことなどにより、経常利益は45%増加し538百万円となりました。また、グループ各社の今後の利益計画から、将来にわたり課税所得の発生が見込まれるようになり、繰延税金資産を計上し、これに伴い法人税等調整額(△は利益)を△87百万円計上しました。その結果、当期純利益は前期比66%増加し、531百万円となりました。

期初計画に対しては、営業利益は11%増加、経常利益は24%増加、当期純利益は52%増加となり、2014年10月に公表した修正予想に対しては、営業利益は5%増加、経常利益は9%増加、当期純利益は33%増加となり、それぞれ計画を上回りました。

▶ キャッシュ・フローについて

2015年3月期の営業キャッシュ・フローはプラス526百万円となりました。これは、当期純利益の増加が主な要因です。

投資キャッシュ・フローはマイナス142百万円、財務キャッシュ・フローは有利子負債の返済が進んだことなどにより、マ

イナス263百万円となりました。その結果、2015年3月期末の現金および現金同等物残高は、2014年3月期末に比べて88百万円増加し、2,358百万円となりました。

2016年3月期業績見通し

▶ 事業環境

インターネットが社会のインフラとしてすっかり定着したように、すでに世の中のさまざまな分野で通信ネットワークはIP化されており、ユーザーに大きな利便性をもたらしています。しかし、放送用ネットワークに関しては、一部の先進的なユーザーを除くと、IP化がほとんどなされていない分野としてまだ残されています。それは、従来のIP技術では、放送が要求する高い安定性、信頼性に答えられなかったことが要因です。

当社グループは、放送分野でもIP化の時代が来ると確信し、放送のプロフェッショナルが要求する厳しい基準をクリアできる独自のIP技術に基づく製品開発を進めてきました。その結果、放送ネットワークにおけるIP伝送について、技術面でリードしてきただけでなく、世界的なスポーツイベントや欧米のトップ企業ユーザーのネットワークインフラなどで採用されてきたことで、市場の初期段階においては、実績面でも主導的な地位を確保してきたと自負しています。

現在、放送分野では、「4K」や「8K」と言われる超高精細映像の実用化へ向かおうとしています。しかし、実際の放送現場への導入については、伝送技術を含めさまざまなハードルがあります。従来の伝送技術では「4K」や「8K」の大容量データを安定的に送ることは難しいとされており、その解決策のひとつとしてIP伝送技術に大きな期待が寄せられています。業界全体でIP技術への関心も高まっており、市場全体が盛り上がっています。

放送用ネットワークにおけるIP技術は、放送局の拠点間を結ぶネットワークだけでなく、放送映像コンテンツ制作現場内のネットワークに採用されることで、映像コンテンツ制作ワー

クフローのすべてにわたり変革をもたらします。映像制作から配信までをIP伝送技術によりシームレスに結ぶことができれば、放送映像コンテンツビジネスを劇的に変化させることができ、IP伝送技術の市場が一気に拡大します。

今後、拡大する市場を狙って、この分野への参入を表明する企業も増えてきており、参入してくる企業の規模も大企業が目立ってきました。その一方で、ユーザー企業は、実際の設備投資に対しては慎重姿勢を崩していません。主要技術が転換する時、どこがこれからの主流になるのか、じっくり見極めたいと考えています。特に、放送業界は、社会的インフラを担っているというその業務の性質上、技術の信頼性や安定性に対する要求が非常に厳しく、重要なインフラ設備に最新技術の採用には非常に慎重になる傾向があります。

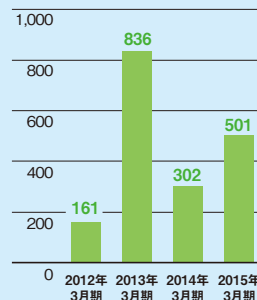
当社グループの今後の競争環境は厳しくなることが予想されます。当社は、市場の初期段階において確かな実績を築くことができ、今後拡大する市場に向けて、現時点では比較的有利なポジションにいますが、決して盤石ではありません。ますます激しくなる競争に勝ち残るため、当社グループは自社の得意分野を十分に活かしたうえで、弱点を補う施策を適切に進めながら、この分野で成長を続けたいと考えています。

売上計画

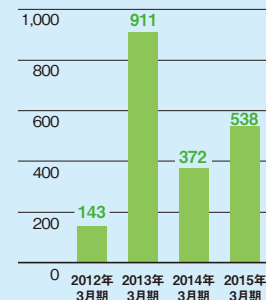
2016年3月期の売上高は、前年比6%増加の5,700百万円を計画しています。前年まで成長を牽引してきたオーストラリアと北米については、ほぼ現状維持を見込んでいますが、日本を含むアジアと欧州での増加により、増収を達成する計画です。

オーストラリアと北米では、主力製品であるMD8000への需要が継続すると同時に、エッジ／ラストマイル市場をターゲットにしたMD8400の新規採用を目指します。また、これまでの数年間でMD8000のインストールベースが拡大してきた

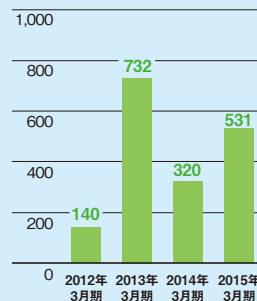
■ 営業利益 (単位:百万円)



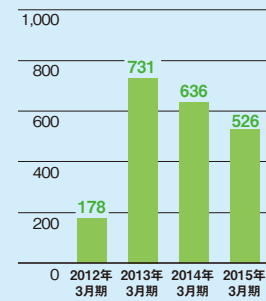
■ 経常利益 (単位:百万円)



■ 当期純利益 (単位:百万円)



■ 営業キャッシュ・フロー (単位:百万円)



ことに伴う保守料金収入の増加も期待しています。

アジアでは、韓国で2014年に予定していた大手放送局のネットワーク設備更新が2015年夏に先送りされました。そのプロジェクトの確実な遂行と、2018年の平昌冬季五輪を目指したさまざまな案件の獲得を目指します。

日本では、ここ数年販売が思うように伸びていませんでしたが、2016年3月期は国内の大手ケーブルテレビ局向け配信ネットワークへのMD8000の採用などによる、売上増加を計画しています。

また、日本国内では、2020年の東京オリンピックで「8K」の高精細映像の実用化が計画されています。それに備えて、テレビ放送関連のさまざまな設備更新が検討されており、放送局内ネットワークのIP化プロジェクトの具体的な商談もすでに進展しています。実際の納入、構築は2016年以降に始まり、2018年から2019年頃に盛り上がるものと思われ、足下の業績には影響しませんが、今後数年間では当社の成長の一端を担うものと期待しています。

欧州市場は、経済情勢全般が低調だったこともあり、サッカーのイベント以外ではここ数年ほとんど業績に貢献することができませんでした。その中で、まだ確実ではありませんが、いくつか新しい芽も見えてきました。そのひとつがロシアのアイスホッケーリーグ放送用ネットワーク案件です。当社が得意としているスポーツ分野での採用をきっかけとして、欧州での新規顧客獲得につなげてゆきたいと考えています。

利益計画

2016年3月期の売上高総利益率は62%を計画しており、前年よりさらに改善することを見込んでいます。継続的な原価低減活動の成果や円安効果の波及などが反映されると想定しています。市場では、参入企業が増え、競争が激化することが予想されますが、それでも当社の業界内におけるポジションの優位性や製品の価格競争力は維持されると見込んでおり、むやみな値下げを行うことなく、健全な売上高総利益率を確保できると考えています。

販売費及び一般管理費につきましては、研究開発活動やマーケティング活動の強化など競争力維持に向けた投資を予定しており、前年比16%の増加を見込んでいます。そのため、営業利益、経常利益、当期純利益は、それぞれ400百万円、390百万円、300百万円を計画しており、いずれも前年比減額を見込んでいます。なお、為替レートは115円/USドルを想定しています。

研究開発活動

2015年3月期までを第1ステージとすると、MD8000という製品の一本足で乗り越えたと言えるでしょう。主力製品のMD8000は、コアネットワークと言われる長距離映像伝送の分野で、世界的なスポーツイベントや大手通信事業者の次世代放送用ネットワークでの採用などにより、市場をリードしてきました。放送用ネットワーク市場におけるIP技術による変革は、コアネットワークだけでなく、近距離のエッジ／ラストマイル市場や放送局内ネットワークにも拡大し、映像コンテンツ事業の制作から配信までのワークフロー全体を効率的なIPで一貫して結ぶ新たな市場が創造されます。当社が目指す第2ステージは、より大きな市場での戦いになります。

技術変革期は業界のシェアが大きく変わる時期だと言われています。今まであまり参入できていなかったエッジ／ラストマイル市場や放送局内ネットワーク分野でも新製品を投入し、市場での優位を築きます。今がそのチャンスだと考え、研究開発投資を戦略的に増強しています。エッジ／ラストマイル市場についてはMD8400、放送局内ネットワーク向けにはMD8600（仮称）およびMDX4090（仮称）を積極投入します。それらの新製品は、コアネットワーク向けではすでに認知度の高いMD8000のプラットフォームでスムーズにつながり、新しいネットワークマネジメントシステム（NMS）で制御することで、求められる安全性と信頼性を確保したうえでIPの効率性を最大限に高めることができます。

新製品の開発プロジェクトの分野が広がり、同時に既存製品にも「4K」や「8K」対応の新機能を盛り込む必要があり、開発項目が増えたことで、研究開発費が増加します。2016年3月期の売上高研究開発費比率は20%を計画しており、近年にない水準に高まる予定です。それは、2017年3月期以降の成長に欠かせない投資であり、このタイミングで行わないと今後の市場での優位性は確保できないと判断しています。

2016年3月期の課題

2016年3月期は市場の主導権を握るための戦い

2016年3月期の業績予想は増収減益としました。減益となる大きな理由として、前述のとおり研究開発投資とマーケティング関連費用の増加があげられます。

当社が目指す放送用ネットワークのIP化の市場は、いよいよ拡大局面を迎えます。その市場を狙って大企業を含めて競合の参入が増えてきており、競争環境は厳しくなっています。一方、お客さまである放送局は、今は技術変革の過渡期と考えており、一気に投資を増やす状況ではありません。2016年3月期は売上が

増加する要因は少ないものの、翌期以降の拡大に向けて市場の主導権を握るための戦いの時期と位置付けています。

当社が今後拡大する市場の主導権を握るためには、今までの実績を活かせるコアネットワーク向けだけでは不十分です。比較の実績の少ない分野での競争力も高める必要があります。コアネットワークとつながるエッジ／ラストマイル製品分野と放送局内ネットワークをターゲットとしています。

新たな分野での競争力は、コアネットワーク分野と違ったものが求められます。エッジ／ラストマイル製品では、製品単価が比較的低く、短納期対応などが求められます。また、放送局内ネットワークは放送局の映像コンテンツ制作スタッフが製品のユーザーになります。IPなどの通信技術に対して必ずしも豊富な知識を持っているとは限りません。そのようなユーザーに対しても、受け入れられる操作性や使用感を提供できないといけません。そのための開発は、当社にとっては大きな挑戦になります。

放送局内ネットワークのIP化に関しては、日本が先行する見込みです。当社は2008年に(株)フジテレビジョンの回線センターに当時世界最先端のIPビデオルーターを納入した実績があります。日本の放送局内ネットワークのIP化事例を作り、その経験を世界に展開したいと考えています。

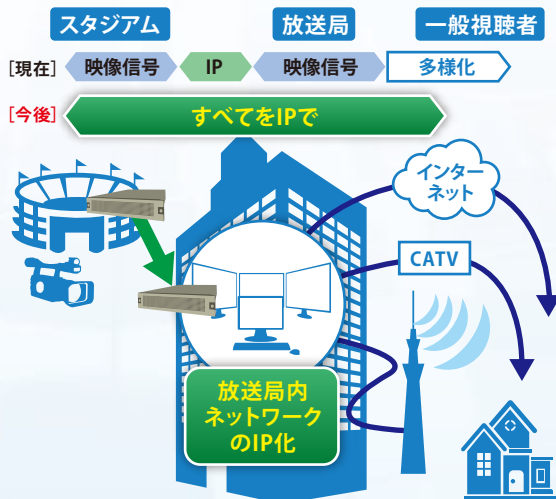
市場の主導権を握るには、技術開発とともにマーケティング活動も重要です。新たな市場に向けてのさまざまな情報発信や市場調査を行い、販売チャネルの構築も必要となります。

2017年3月期以降に成果を実現

当社が今後拡大する市場で主導権を握ることができれば、翌期以降にその成果が具体的案件となって実現します。それはその後数年間にわたって業績に反映され、当社は第2ステージを加速しながら一気に駆け上がります。

株主の皆さまにおかれましては、今後ともより一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

IP化は「映像伝送」から「放送ワークフロー」に拡大



コーポレートガバナンス

当社のコーポレートガバナンスについて

2014年8月、経済産業省のとりまとめにより、「持続的成長への競争力とインセンティブ ～企業と投資家の望ましい関係構築～」プロジェクト最終報告書(伊藤レポート)が公表されました。それを受け、2015年5月、東京証券取引所は新たにコーポレートガバナンス・コードを策定し、それに伴う上場規程の改定を行い、2015年6月1日から適用されています。

当社は東京証券取引所JASDAQ市場に上場しており、コーポレートガバナンス・コードの趣旨・精神を尊重して、コーポレートガバナンスの充実に取り組んでいく考えです。

当社は、東京証券取引所が定めたコーポレートガバナンス・コードについて異論はなく、上場会社の基本姿勢として、当社に相応しいコーポレートガバナンスの体制構築に積極的に取り組むべきであるという考えです。

そのひとつとして、昨年から新たに、株主を代表する立場で経営を監視する社外取締役を採用しました。まだ1名だけですが、大手IT企業の経営に関わっていた石井洋一氏に社外取締役として就任いただきました。石井氏は、この1年間、取締役会に毎回出席いただき、外部からの視点で発言していただいています。また石井氏は、取締役会だけでなく、毎月の経営会議にもオブザーバーとして出席し、毎回貴重なアドバイスをしてくださっています。

また、昨年、当社米国法人のジョン・デイル氏が当社グループのMarketing & Business Development部門の責任者となり、本社の取締役会の一員にも加わりました。彼は日本語を解さないため、否応なく会議資料の英語化が進み、グローバルの情報共有の基盤が強化されることになりました。さらに、形の上の英語化よりも重要なことは、日本の商習慣にとらわれず、海外市場をよく理解しているデイル氏が取締役会に参加するため、当社グループのビジネスを、よりグローバルな視点で捉えて議論することができるようになりました。このことは、当社がグローバル企業として成長するための重要な一歩と言えます。

子会社に関しては、子会社の取締役は当社取締役が兼務し子会社における業務執行を全社的観点から監督しており、米国の子会社においては監査義務はありませんが自主的に会計及び内部統制の現地会計人による監査を受け、その連携により業務執行を監視する体制を構築、またオーストラリアの子会社においては内部統制システムの構築と評価を行うなど、子会社のガバナンス強化にも取り組んでおります。

コーポレートガバナンスに関して、重要な要素のひとつは株主との対話です。昨年までの当社の株主総会は出席される株主の方が少なく、寂しく感じていました。今年の株主総会は、株主の方々が出席しやすいように、

開催日を週末の土曜日とし、さらに開始時刻を午後に変更いたしました。このように、より多くの株主の皆さまに出席してもらえる株主総会にする工夫をしていきます。当社の株主総会では株主のみなさまからの質問には社長及び担当取締役が説明することによる対話をとってまいりました。今後も株主のみなさまとは対話をより深めていきたいと考えています。株主総会は株主の皆様と対話ができる重要な機会だと考えています。これからも、株主の皆様との対話を積極的に行い、経営に反映してまいりたいと考えています。

Topics

テクノロジー&エンジニアリング エミー賞®の授賞式が行われました

当社は、放送用映像信号の圧縮技術であるJPEG2000のインターオペラビリティに関する標準化と製品化への貢献が認められ、米国テレビ芸術科学アカデミー (The National Academy of Television Arts & Sciences) より2014年度テクノロジー&エンジニアリング エミー賞®を受賞しました。その受賞式が2015年1月8日、米国ラスベガスで開催された国際コンシューマーエレクトロニクスショー (CES) の一環としてベラージオホテルにおいて行われました。当社を代表して社長の小野孝次が栄えあるトロフィーを受け取りました。

エミー賞®は、1948年に米国テレビ芸術科学アカデミーにより創設されたもので、テレビ界では最高の栄誉とされています。



Financial Statements

連結貸借対照表

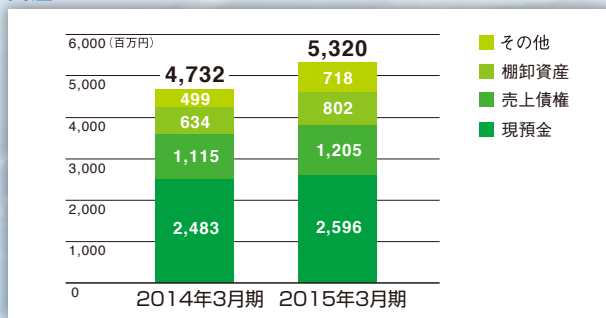
(単位:百万円)

科 目	前期末 (2014年3月31日)	当期末 (2015年3月31日)
資産の部		
流動資産	4,396	4,924
固定資産	336	397
有形固定資産	168	168
無形固定資産	99	135
投資その他の資産	69	93
資産合計	4,732	5,320

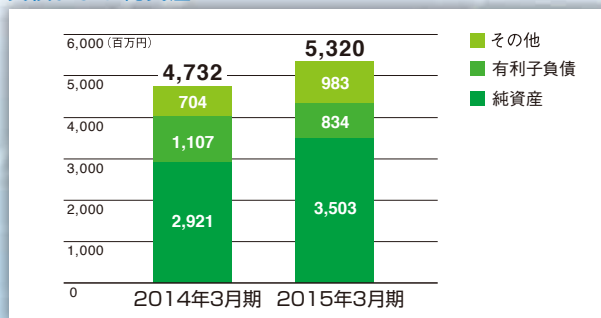
(単位:百万円)

科 目	前期末 (2014年3月31日)	当期末 (2015年3月31日)
負債の部		
流動負債	1,322	1,469
固定負債	490	349
負債合計	1,811	1,818
純資産の部		
株主資本	2,786	3,321
資本金	1,614	1,641
資本剰余金	2,097	2,124
利益剰余金	△926	△395
その他の包括利益累計額	49	121
新株予約権	86	61
純資産合計	2,921	3,503
負債純資産合計	4,732	5,320

資産



負債および純資産



連結損益計算書

(単位:百万円)

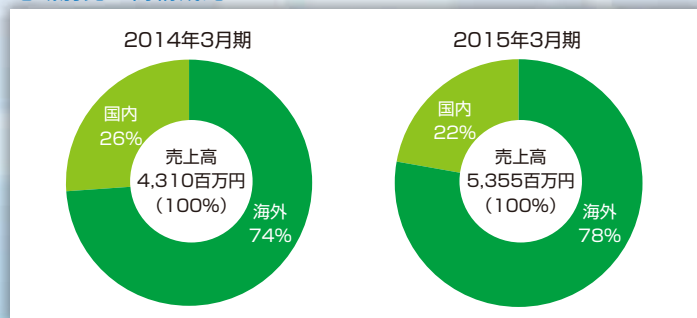
科 目	前 期 (自2013年4月1日 至2014年3月31日)	当 期 (自2014年4月1日 至2015年3月31日)
売上高	4,310	5,355
売上原価	2,072	2,134
売上総利益	2,238	3,221
販売費及び一般管理費	1,936	2,720
営業利益	302	501
営業外収益	93	65
営業外費用	23	27
経常利益	372	538
特別利益	—	18
特別損失	0	3
税金等調整前当期純利益	372	553
法人税等合計	60	22
少数株主損失(△)	△8	—
当期純利益	320	531

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	前 期 (自2013年4月1日 至2014年3月31日)	当 期 (自2014年4月1日 至2015年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	636	526
投資活動による キャッシュ・フロー	△116	△142
財務活動による キャッシュ・フロー	△232	△263
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△55	△32
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	233	88
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 期末残高	2,270	2,358

地域別売上高構成比



● 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

川崎デックセンター18階

TEL 044-589-3440

FAX 044-589-3441

設立年月日 1993年4月12日

資本金 16億4,102万円

従業員数 92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)

● 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
常勤監査役	山室武樹
監査役	木下直樹
監査役	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	5,525,600株
株主数	2,489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	2,095,400	37.92
小野 孝次	341,300	6.18
森田 高明	197,400	3.57
武田 憲裕	153,300	2.77
日本証券金融株式会社	110,200	1.99
山本 友信	109,200	1.98
株式会社SBI証券	91,400	1.65
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	90,000	1.63
メディアグローバルリンクス従業員持株会	76,700	1.39
林 由起	57,000	1.03

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
特別口座管理機関	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。