



2019年5月13日

各 位

会 社 名 株式会社ピーエス三菱
代 表 者 代表取締役社長 藤井 敏道
(コード番号：1871 東証第一部)
問合せ先 経営企画室長 宅野 伸二
(TEL.03-6385-8001)

「中期経営計画 2019（2019年度～2021年度）」策定に関するお知らせ

当社は、2019年度を初年度とする3カ年の「中期経営計画 2019（2019年度～2021年度）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社グループでは2016年5月に「さらなる信頼と新たなる挑戦 ～変革へのファーストステージ 2016～」をスローガンとした中期経営計画 2016（2016年度～2018年度）を策定し、その実現に向けて各種施策に取り組んで参りました。計画期間中の外部環境は良好に推移し、当社グループは組織体制の整備や採算管理の徹底を図ることで、安定して利益の出せる骨太な経営体質になり、最終年度においては5期連続の最高益更新となりました。

しかしながら今後の事業環境は、大阪万博開催等の明るい話題もありますが、東日本大震災の復興需要や東京オリンピック・パラリンピック開催に伴う建設需要はピーク期を過ぎ、また、建設投資の中身についても、新設から維持・補修へと質的变化が想定よりも早く進んでいることから、大きな転換期を迎えることとなります。加えて、労働人口の減少・高齢化や働き方改革の推進、都市と地方との地域間格差の広がりなど、社会情勢の変化は更に加速するものと予想されます。

斯かる事業環境を鑑み、当社グループでは、新たに10年後の目指す姿を見直し、それを具現化すべく「中期経営計画 2019」を策定しました。

3カ年の戦略テーマを『さらなる収益基盤の強化と変革による成長分野の拡大』と定め、主要な方針として、経営の根幹である安全、品質の確保とCSRの徹底で社会からの高い信頼と評価を獲得するとともに、生産性の向上による収益基盤の強化を図り、大規模更新・PC建築・メンテナンス・海外事業の成長分野への取組みを強化して事業領域を拡大し、技術開発・人財・設備への投資を充実させ他社との差別化を図って参ります。

当社グループは、転換期における持続的な成長を実現し、魅力あふれる企業集団になることを目標と定め、本計画の達成のためにグループ一丸となって取り組み、企業価値の向上に努めて参る所存です。

株主様、お取引先の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーの方々におかれましては、今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

I. 長期経営ビジョン (10年後の目指す姿)

『 社会基盤の強靱化にPC技術を核とした省人・省力化施工で貢献する企業集団となる 』

- I いいものを作り続ける 【信頼】 II 成長分野をリードする 【成長】
III 新しいフィールドへ挑戦する【挑戦】 IV グループの強みを活かす【連携】

連結数値目標

2029年度 受注・売上規模1,500億円、営業利益率6%以上を目指す

II. 中期経営計画 2019(2019年度～2021年度)の概要

1. 戦略テーマ 『さらなる収益基盤の強化と変革による成長分野の拡大』

2. 基本方針

- 「安全」・「品質」・「CSR」の徹底で、社会より高い信頼と評価を得る
- 省人・省力化施工の開発と改善を推進し生産性を向上させ、収益基盤を強化する
- 成長分野（大規模更新・PC建築・メンテナンス・海外）への取組みを強化し、事業領域を拡大する
- 多様な人財の確保・育成を行い職場環境を活性化し、各人の能力向上を図る
- 働き方改革を加速させるとともに、IoT、ICTを最大限活用し業務効率を高める
- 技術開発・人財・設備への投資を充実させ、他社との差別化を図る
- 他業種との協力、協業を推進し、建設周辺事業での収益源の多様化を進める

3. 目標とする連結経営指標

- 省人・省力化施工の開発と改善を推進し生産性を向上させ収益基盤を強化するとともに、成長分野（大規模更新・PC建築・メンテナンス・海外）への取組みを強化し事業領域を拡大させ、**連結営業利益率4.2%以上**を目指す。
- 事業特性やリスクを踏まえ更なる財務基盤の強化と資本効率の向上を図り、**ROE9%以上、ROA 5%以上、D/Eレシオ0.30倍以下**を目指す。

【連結数値目標】

(単位：百万円)

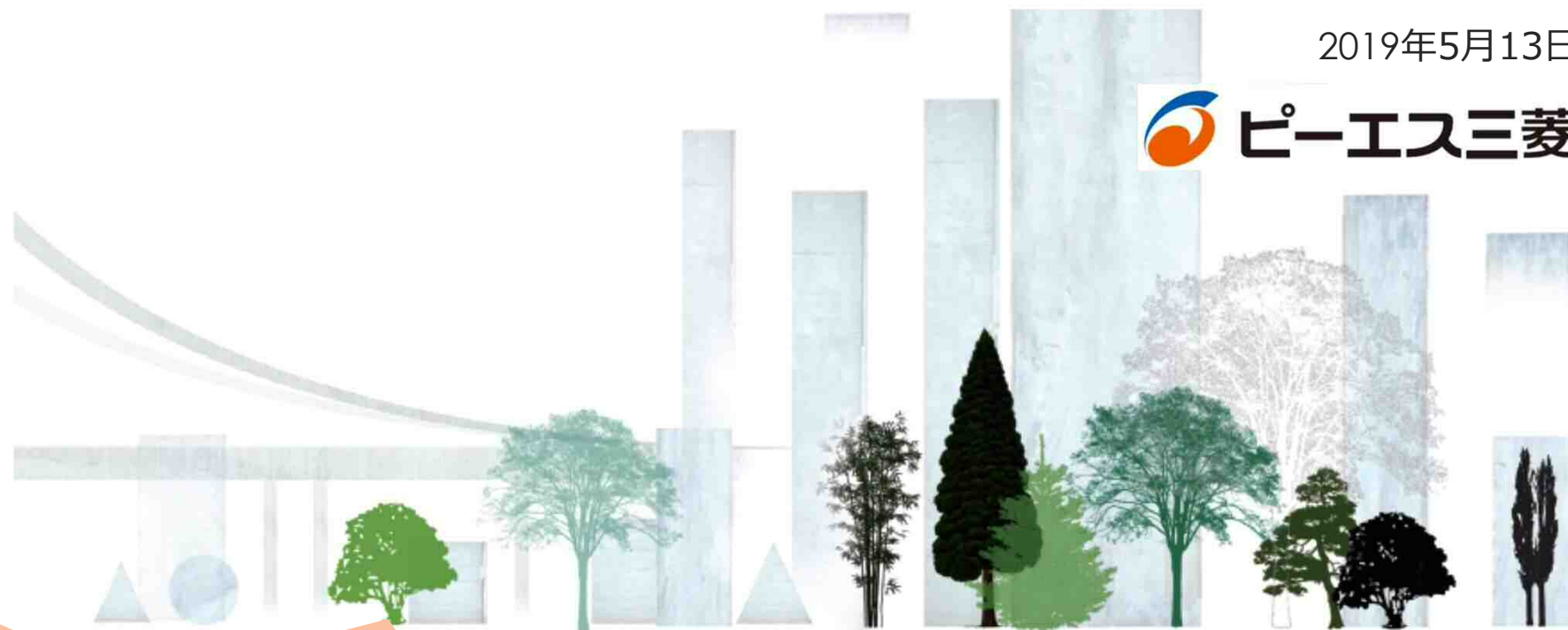
	2019年度	2020年度	2021年度
受注高	113,000	116,000	120,000
売上高	110,000	114,000	118,000
営業利益	3,600	4,100	4,900
営業利益率 (%)	3.3%	3.6%	4.2%
ROE (%)	6.2%	7.6%	9.0%
ROA (%)	3.8%	4.4%	5.0%
D/Eレシオ (倍)	0.30	0.30	0.30
配当性向 (%)	25%～30%		

※ 詳細につきましては、別紙資料をご覧ください。

以上

中期経営計画2019 (2019年度～2021年度)

2019年5月13日



目次

本 編	Page
1. 中期経営計画2016の振り返り	
過去の業績推移	3
数値計画	4
方針・戦略	6
2. 取り巻く事業環境	
経営環境認識	8
外部環境・当社	9
市場予測の考え方と建設市場全体	10
3. 長期経営ビジョン	
基本方針	14
数値目標他	16

本 編	Page
4. 中期経営計画2019	
基本方針	18
事業方針・戦略他（土木・建築）	19
事業方針・戦略他（海外・兼業）	20
事業方針・戦略他（製造事業・関係会社）	21
事業方針・戦略他（技術開発・人財・組織）	22
数値計画	23
資本政策・経営指標	24

1. 中期経営計画2016の振り返り

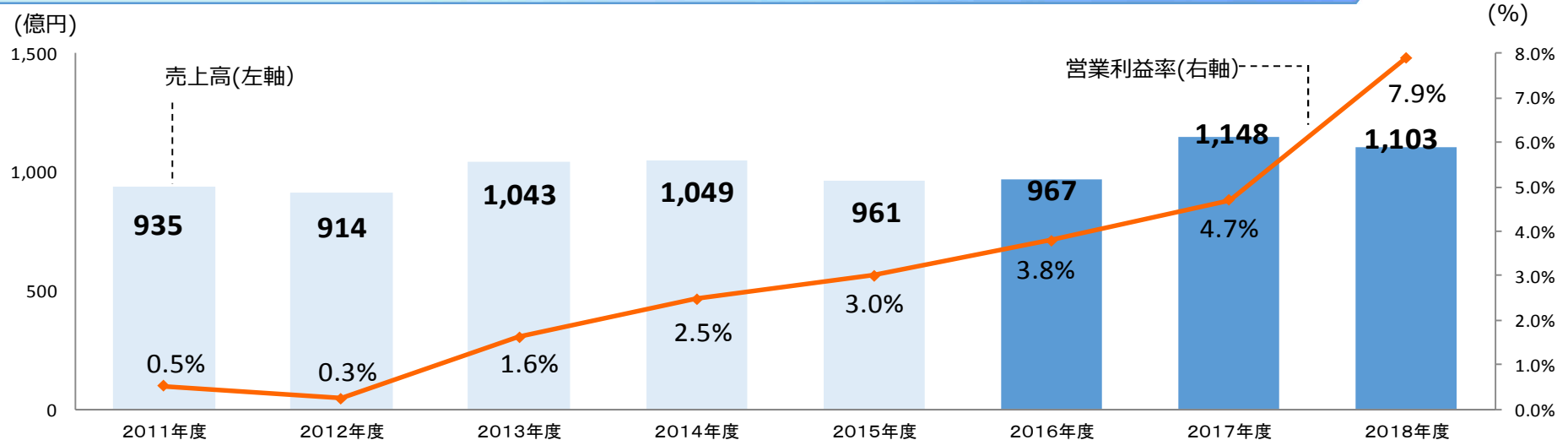
1. 中期経営計画2016の振り返り～過去の業績推移

■ 厳しい事業環境を乗り越え、収益力は向上し経営基盤は強化

中期経営計画2016

テーマ：さらなる信頼と新たなる挑戦
～変革へのファーストステージ～

主軸事業で収益を確保し、
成長分野での事業規模を拡大



純資産	181	179	183	215	225	247	283	354
総資産	673	650	704	739	690	773	833	901
従業員数	1,488	1,499	1,487	1,495	1,495	1,672	1,725	1,700

* 実績数値：純資産、総資産（単位：億円）、従業員数（人） 尚、2016年4月より亀田組を子会社化

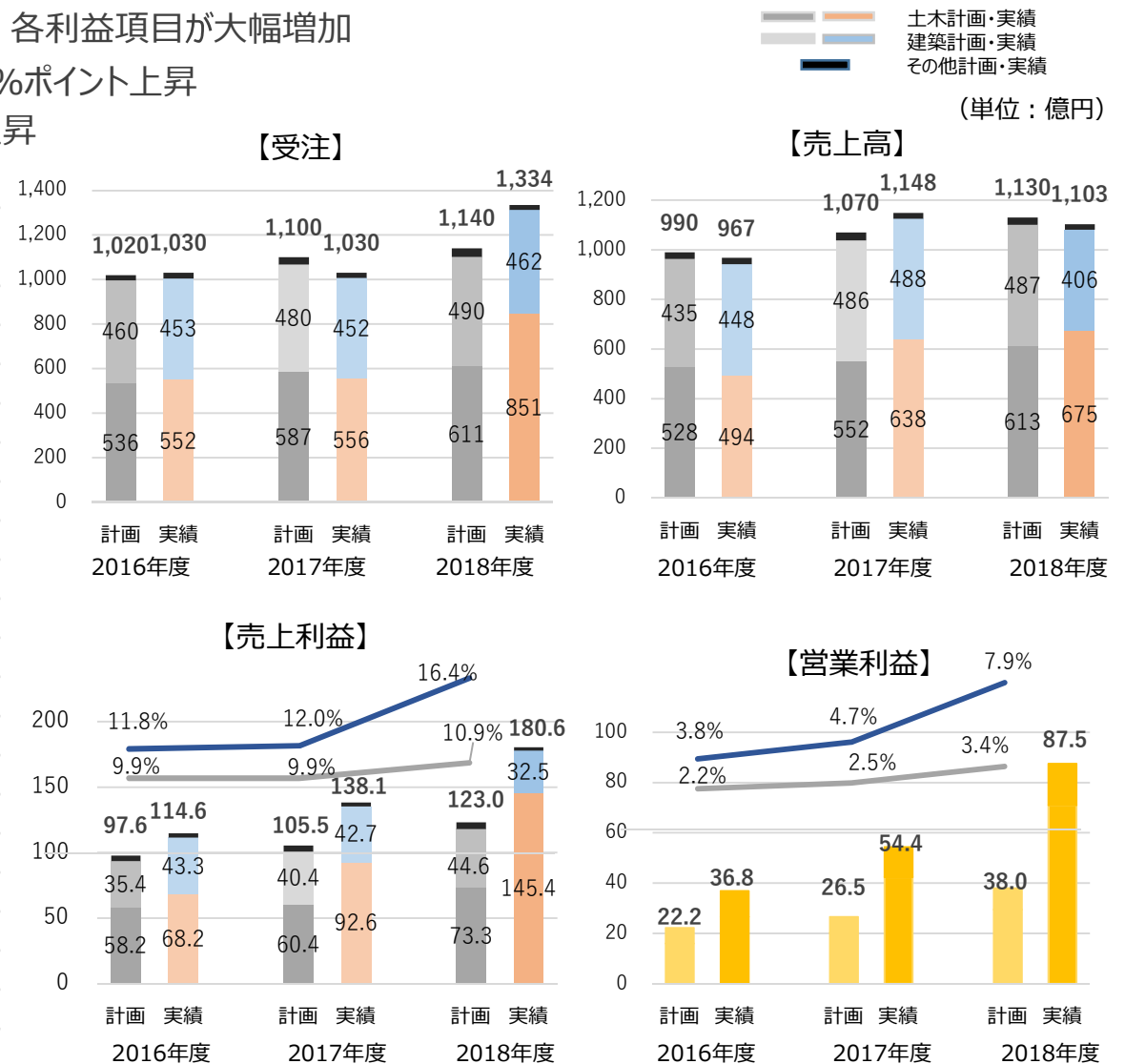
1. 中期経営計画2016の振り返り～数値計画

■ 土木の大幅な利益増加により5期連続最高益更新

- 土木事業が計画比で受注高、売上高が増加、各利益項目が大幅増加
 - 土木事業の利益改善により営業利益率が4.5%ポイント上昇
 - 営業利益と同様に経常利益率も4.7ポイント上昇

		(単位：百万円)					
		2017.3期 実績		2018.3期 実績		2019.3期 実績	
受注	土木	55,192	55,573	85,066			
	建築	45,278	45,165	46,188			
	製造	1,819	1,638	1,551			
	兼業	723	634	644			
	合計	103,013	103,012	133,451			
売上高	土木	49,356	63,798	67,489			
	建築	44,815	48,770	40,592			
	製造	1,819	1,638	1,551			
	兼業	723	634	644			
	合計	96,715	114,841	110,279			
売上利益	土木	13.8%	6,823	14.5%	9,257	21.5%	14,535
	建築	9.7%	4,329	8.8%	4,272	8.0%	3,252
	製造	2.6%	46	1.1%	18	3.3%	51
	兼業	36.0%	260	42.8%	271	34.1%	219
	合計	11.8%	11,460	12.0%	13,819	16.4%	18,059
販売費及び一般管理費	8.0%	7,773	7.3%	8,378	8.4%	9,311	
営業利益	3.8%	3,687	4.7%	5,440	7.9%	8,747	
営業外収益		209		144		279	
営業外費用		441		238		237	
経常利益	3.6%	3,454	4.7%	5,347	8.0%	8,789	

※売上利益は、内部取引調整後の数値を表示



1. 中期経営計画2016の振り返り ～経営指標・資本政策

■ 財務体質の強化と資本効率の向上を図り利益の蓄積により経営基盤が強化

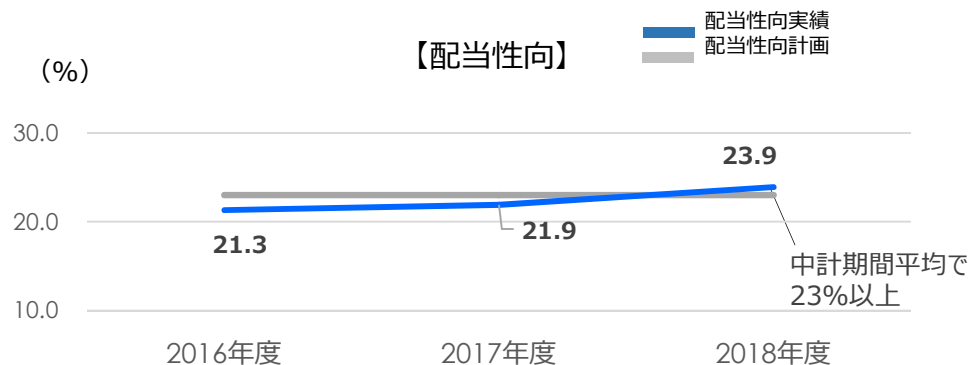
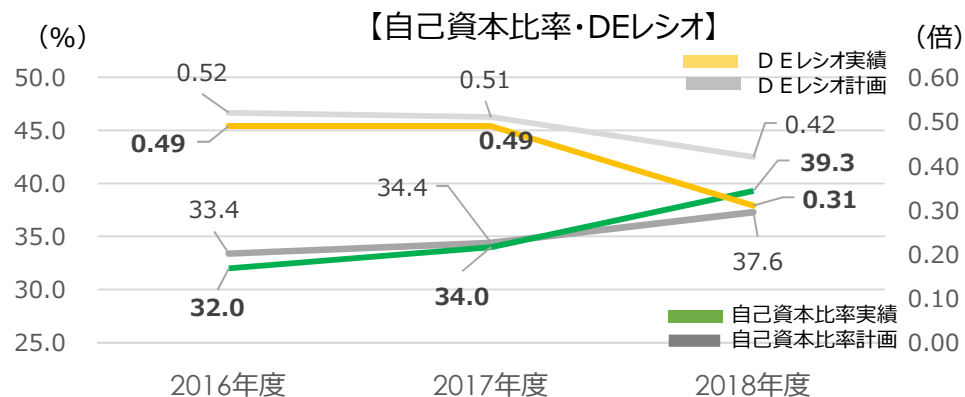
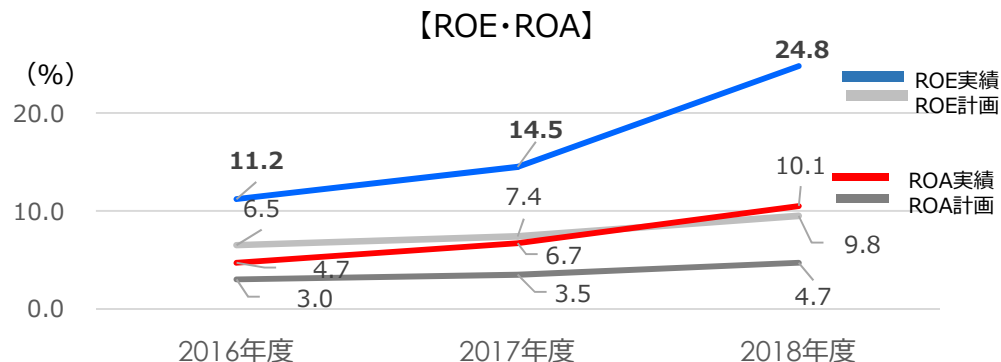
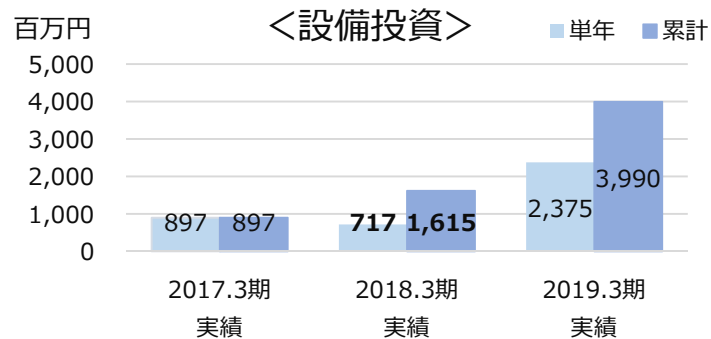
経営指標/資本政策

- 土木事業の大幅な利益改善により増配
 - 最終年度は、ROE24.8%、ROA10.1%と期初計画値を大きく上回った
 - D/Eレシオ（有利子負債÷株主資本） 0.31倍
 - 自己資本比率 39.3%
 - 配当は、当初18円から32円と14円増配（うち特別配当12円）し、配当性向は、3か年平均で22.4%※となった

※繰延税金資産計上による法人税等調整額の影響を除く

設備投資

- 企業価値の最大化へ向け、PC技術を応用した新工法・新技術の開発、工場の再構築、情報関連投資、ストック案件取得等に活用 *設備投資計画（3か年）40億円



1. 中期経営計画2016の振り返り ～方針・戦略

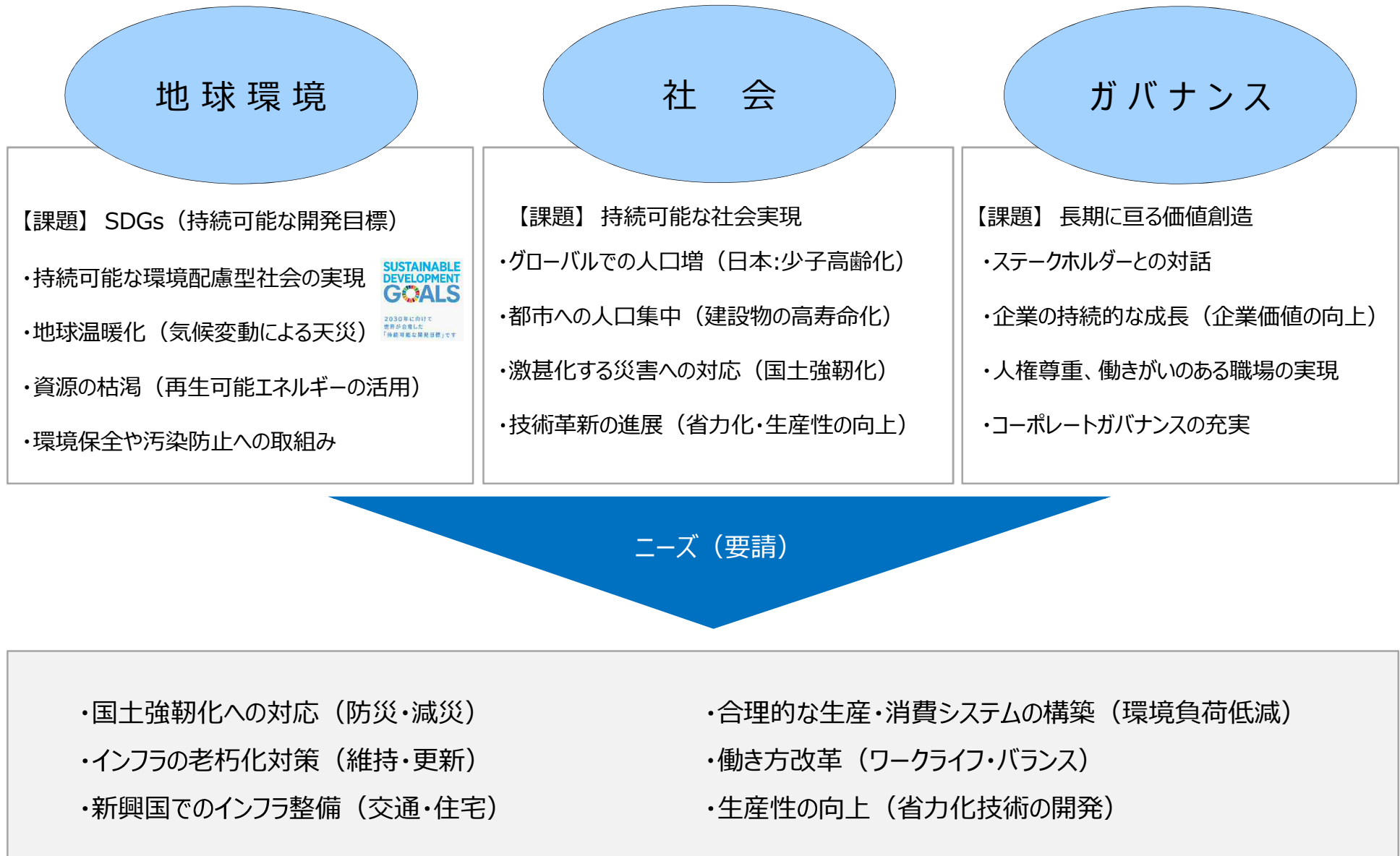
■ 組織体制の整備により、事業シフトの対応も進展、新規賃貸事業にも着手

— ○は概ね達成、△は、今後の課題

	部門方針	評価コメント	
土木部門	高速道路の大規模更新需要等、主力分野の変動に対応出来る事業体制を整える	<ul style="list-style-type: none"> — 新設大型工事が無事竣工し、設計変更を確実に獲得 — 大規模更新・メンテ事業へのシフトが進み、対応充実 — 2016～2018年度のPC市場シェアはトップクラスを維持 	<ul style="list-style-type: none"> — ○ — ○ — ○
建築部門	勝ち残りのための競争力を強化する	<ul style="list-style-type: none"> — PC元請けでの大型案件が竣工、収益に貢献 — スtock事業では、定期借地権による賃貸事業を開始 — 受注で苦戦、PC元請け受注は伸び悩み 	<ul style="list-style-type: none"> — ○ — ○ — △
海外部門	現地事務所・既存工場・現地合併企業を含めた包括的な体制整備を行い、現地パートナー企業と連携を強化し市場拡大を目指す	<ul style="list-style-type: none"> — ミャンマー国に事務所を開設、JVで受注を獲得 — 増員により体制整備が充実 — 外国人エンジニア要員の確保は目標未達 	<ul style="list-style-type: none"> — ○ — ○ — △
技術部門	転換期において、将来における技術的優位性の確立に向けた取組みを推進する	<ul style="list-style-type: none"> — 当社独自の床版継手工法が、施工物件で採用 — 半断面床版取替工法は、NEXCOと共同特許を取得 — 技術提案力の向上は、国交省案件で目標未達 	<ul style="list-style-type: none"> — ○ — ○ — △
管理部門	事業規模、事業展開を見据え、人財、ICT、グループ戦略での取組みを推進する	<ul style="list-style-type: none"> — 増員計画は計画通りに進捗、研修制度も拡充 — 働き方改革実行委員会を設置し、活動開始 — 所得水準の引上げ及び各種手当他の処遇改善 — ICTを活用したシステムによる業務改革を実施 	<ul style="list-style-type: none"> — ○ — ○ — ○ — ○

2. 取り巻く事業環境

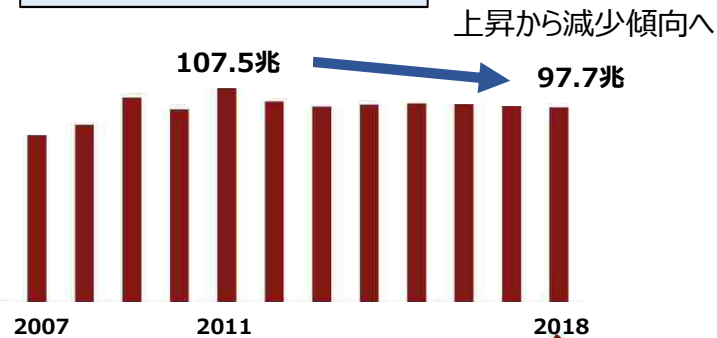
2. 取り巻く事業環境 ～経営環境認識



2. 取り巻く事業環境 ～外部環境・当社

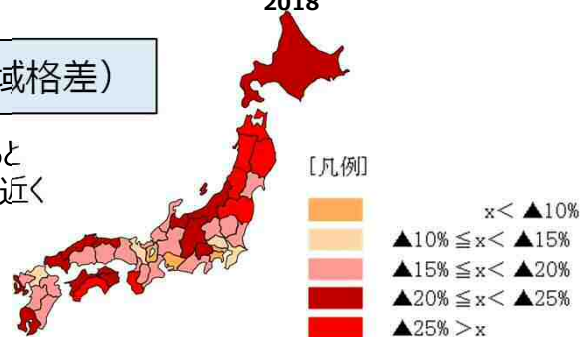
外部環境

国家予算の推移

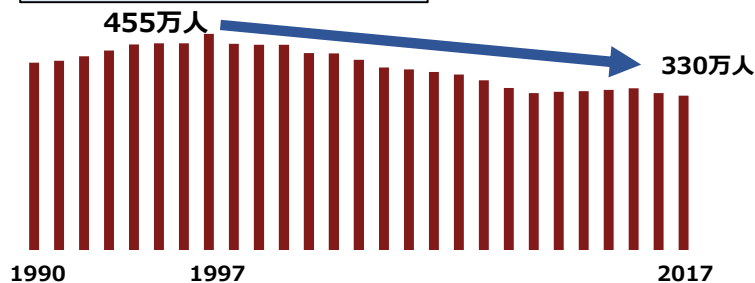


人口減少（地域格差）

2040年を見据えると
全ての地域で10%近く
減少すると推測



建設技能労働者の減少



当社の主な課題

企業価値の創造

- ・安全、強靱で持続可能なインフラ整備
- ・ステークホルダーとのエンゲージメント
- ・ESG（非財務情報）開示の充実

働き方改革

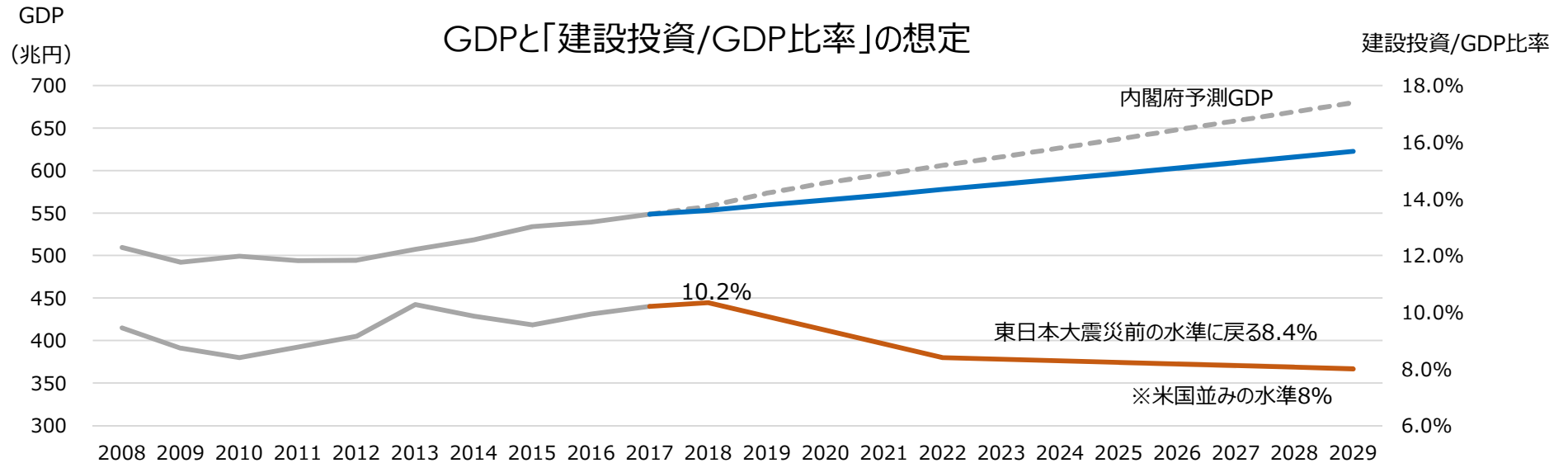
- ・長時間労働対策
- ・週休2日の実現
- ・多様な働き方の推進



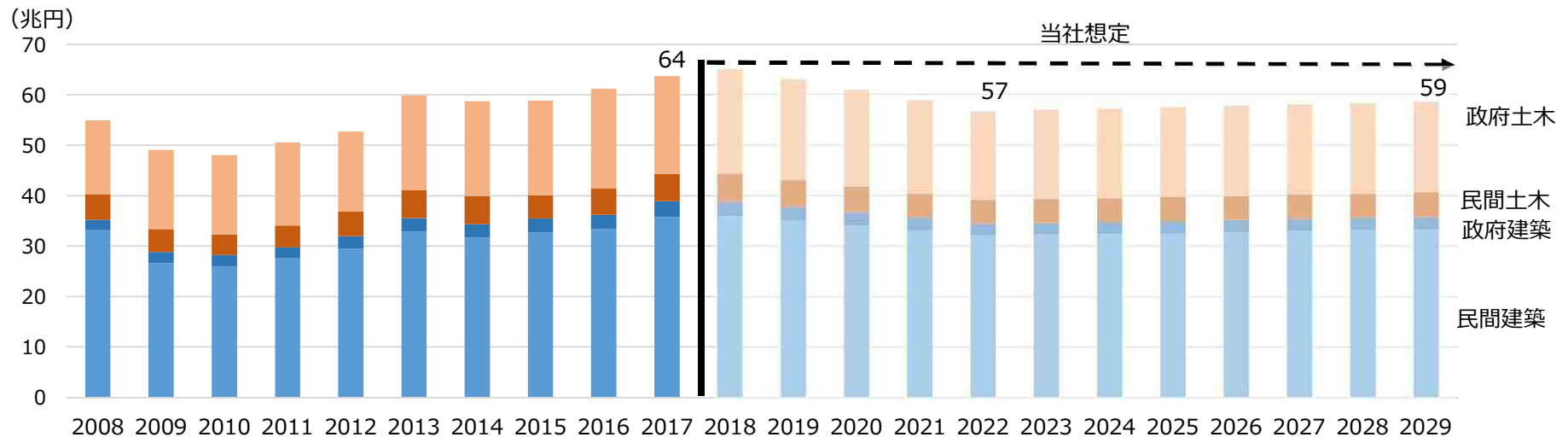
現場力の向上

- ・安全・品質・CSRの強化（不具合・不祥事の撲滅）
- ・成長分野での受注力・施工能力アップ
（大規模更新・PC建築・メンテナンス・海外事業）
- ・収益力の更なる向上（生産性・業務効率の改善）

2. 取り巻く事業環境 ～市場予測の考え方と建設市場全体



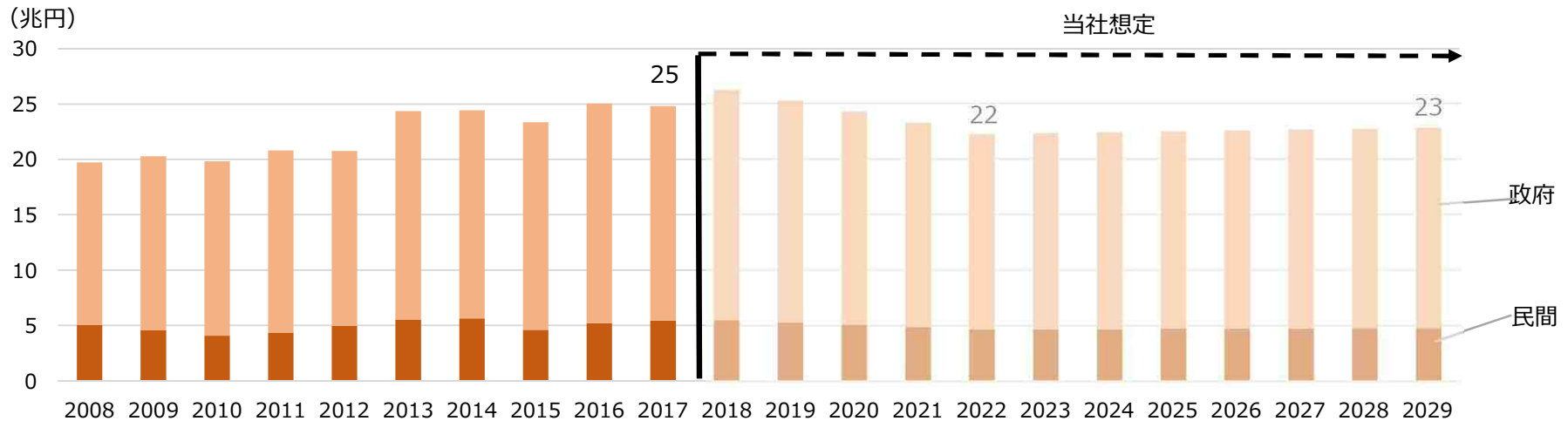
■建設市場全体（土木・建築）は、2022年に57兆円に減少し、GDP予測から59兆円規模へ微増と想定



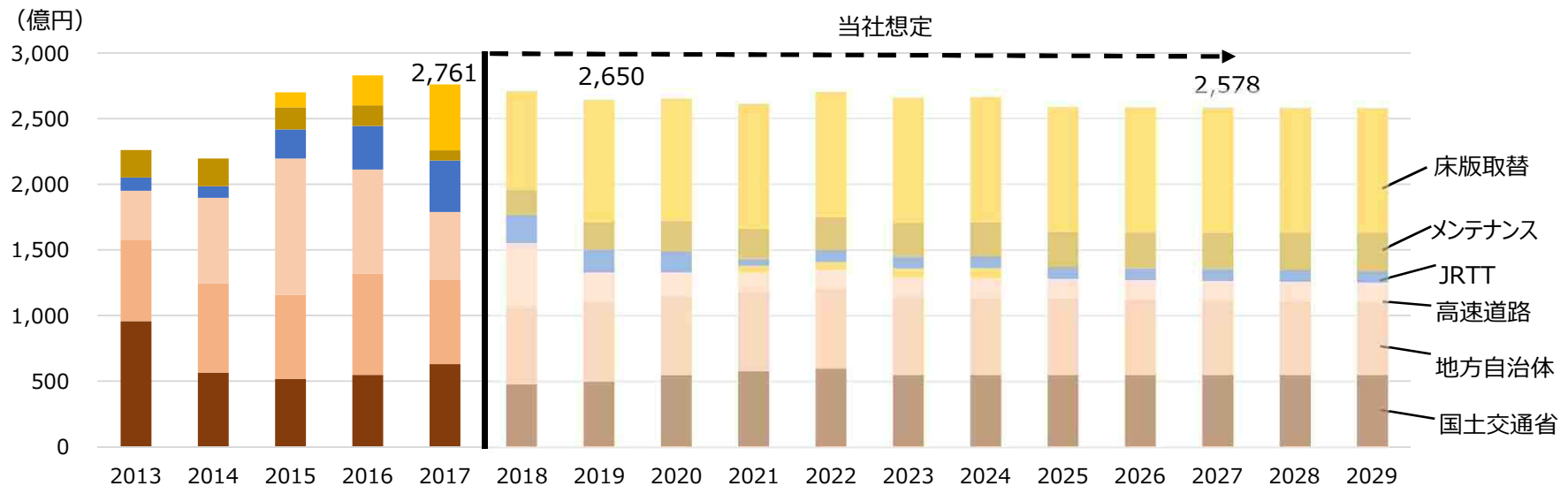
※「GDP予測」×「建設投資/GDP比率の予測」から建設投資額を試算。建設投資額は「民間建築の維持修繕市場」を含んでいないため、当該金額を加算したものを「建設市場」とした（当社想定GDP）

2. 取り巻く事業環境 ～土木市場・PC土木市場

■ 土木市場は、2018年にピークとなり、2022年には22兆円まで減少、2029年では23兆円と想定

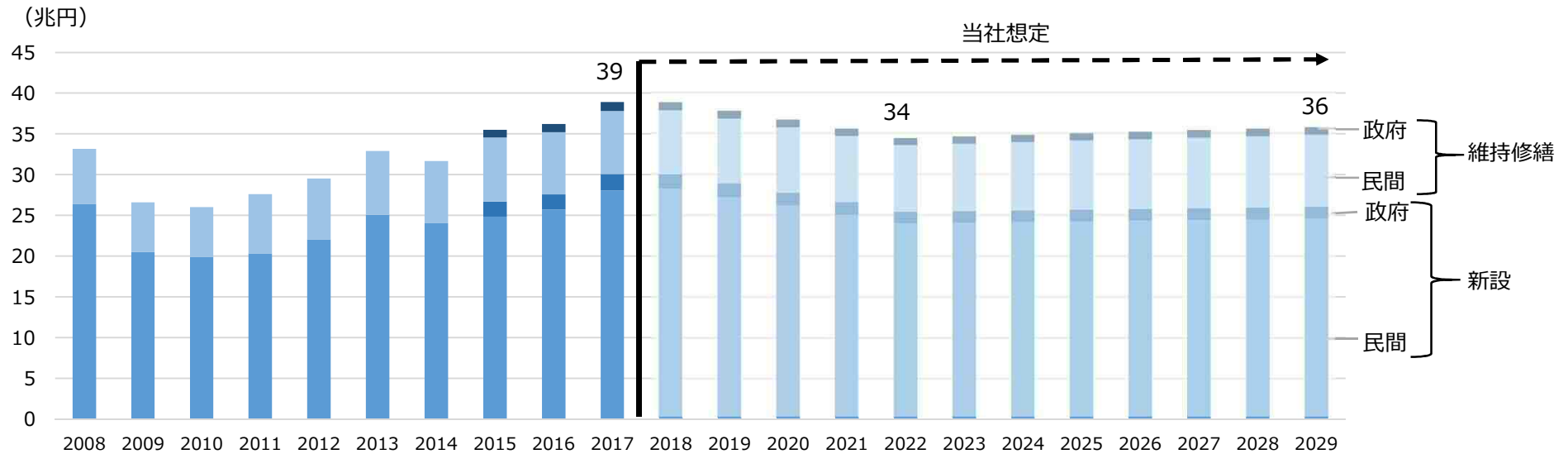


■ PC土木市場は、新設橋梁の減少とともに維持・補修事業が本格化と想定

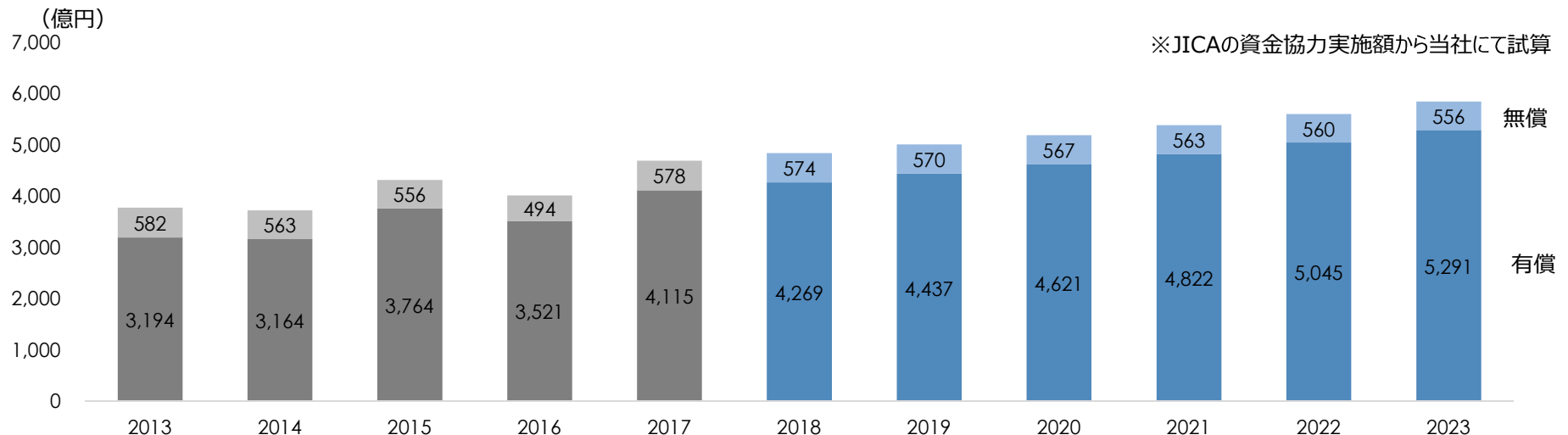


2. 取り巻く事業環境 ～建築市場・海外市場

■ 建築市場は、オリンピック関連需要が終息し、2022年度には34兆円まで減少、その後微増の36兆円と想定



■ ODA (有償・無償) による海外市場は、右肩上がりを想定



3.長期経営ビジョン～10年後の目指す姿

3. 長期経営ビジョン～10年後の目指す姿 ～基本方針

経営理念

「人と自然が調和する豊かな環境づくりに貢献する」

高度な社会資本の充実に寄与するために、常に新しい技術の開発にチャレンジし、建設事業を通じて安全で高品質な建設生産物を供給する。また、地球環境保全に貢献するため公害防止と自然保護に積極的に取り組む

行動指針



長期ビジョン
(10年後の目指す姿)

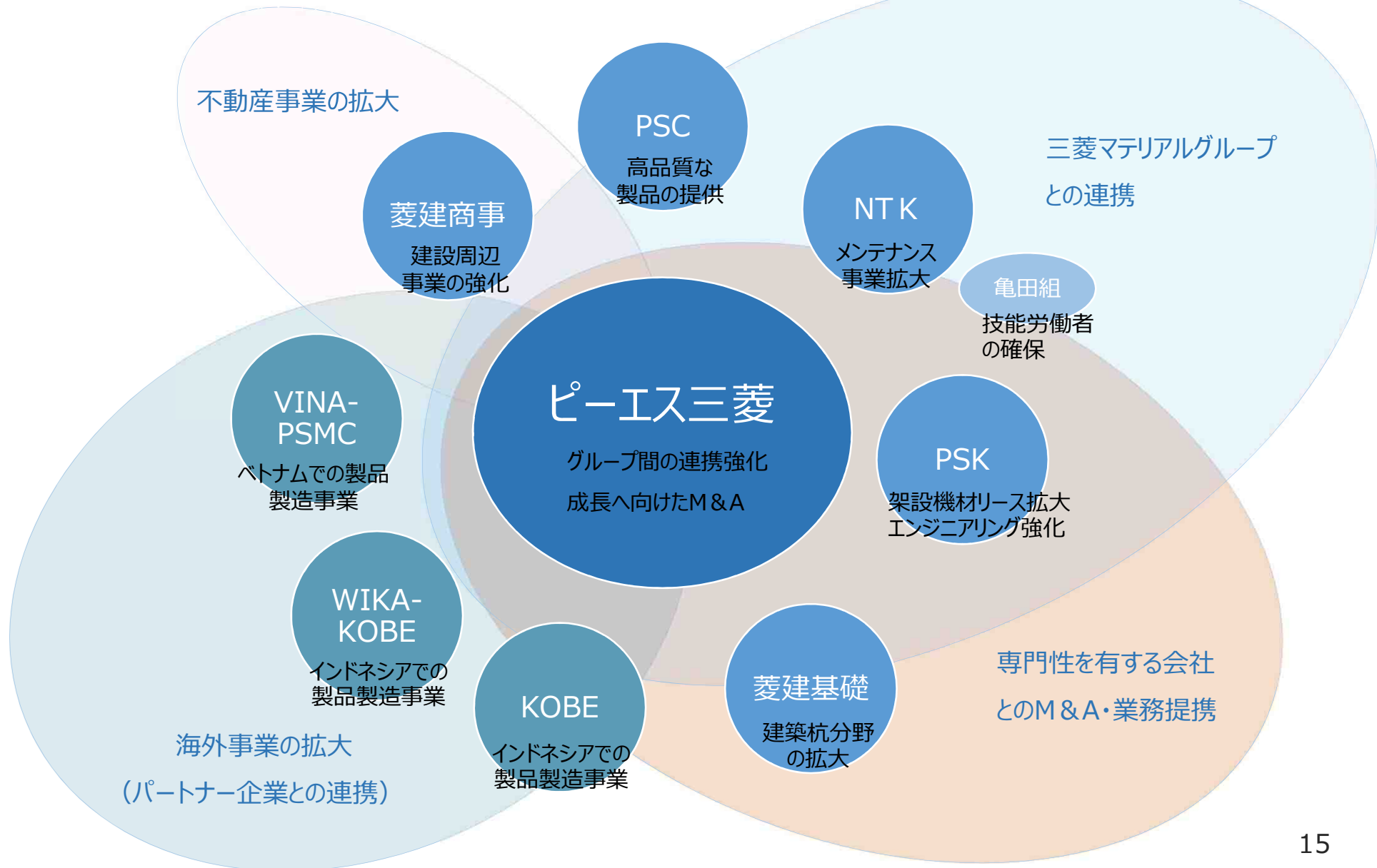
**社会基盤の強靱化にPC技術を核とした
省人・省力化施工で貢献する企業集団となる**

～ 信頼 ～ 成長 ～ 挑戦 ～ 連携 ～

- I いいものを作り続ける
- II 成長分野をリードする
- III 新しいフィールドへ挑戦する
- IV グループの強みを活かす

3. 長期経営ビジョン～10年後の目指す姿 ～グループ連携

■ グループ各社の連携を強化し、成長に向けたM&Aにより、グループ経営基盤を拡大

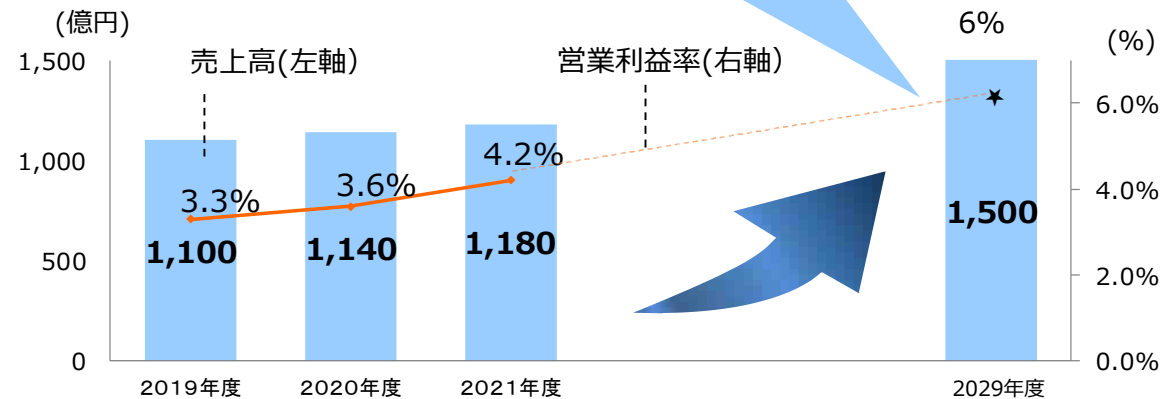


3. 長期経営ビジョン～10年後の目指す姿 ～数値目標他

10年後の目指す数値計画

- 受注・売上規模**1500億円**を目指す
- 営業利益率**6%以上**を目指す

- 連結受注・売上規模 1500億円
- 単体受注・売上規模 1310億円
- 連結営業利益 90億円 (6.0%)



優先的に取組む課題 (SDGs)

- 建設業を通じた社会への貢献
- 職場環境の改善と「働き方改革」の実行
- 「PC技術」を活用した社会的価値の創造



ジェンダー平等を達成し、全ての女性及び女子の能力強化を行う



包摂的かつ持続可能な経済成長及び全ての人の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用を促進する



強靱 (レジリエント) なインフラ構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る



包摂的で安全かつ強靱 (レジリエント) で持続可能な都市及び人間居住を実現する



持続可能な生産消費形態を確保する



気候変動及びその影響を軽減するための緊急対策を講じる

4.中期経営計画2019

4. 中期経営計画2019 ~全体概況

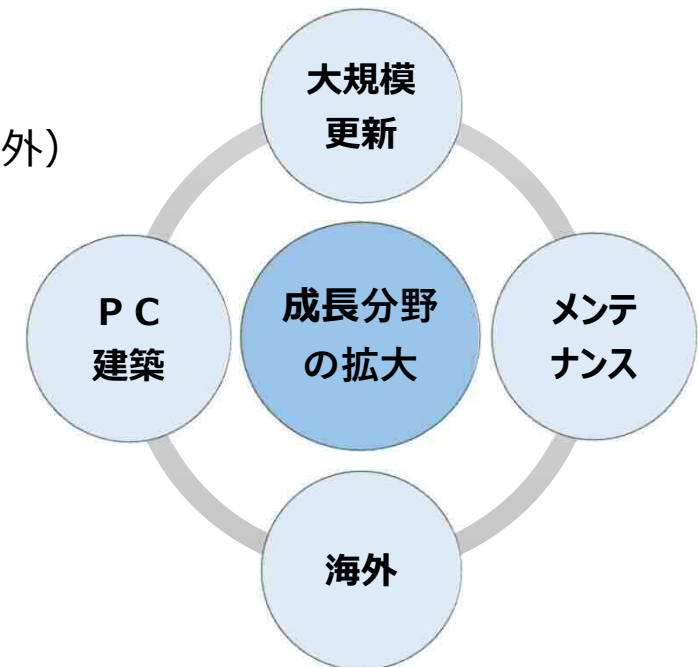
中期経営計画2019の基本方針

テーマ

さらなる収益基盤の強化と変革による成長分野の拡大

基本方針

- 「安全」・「品質」・「CSR」の徹底で、社会より高い信頼と評価を得る
- 省人・省力化施工の開発と改善を推進し生産性を向上させ、収益基盤を強化する
- 成長分野（大規模更新・PC建築・メンテナンス・海外）への取組みを強化し、事業領域を拡大する
- 多様な人財の確保・育成を行い職場環境を活性化し、各人の能力向上を図る
- 働き方改革を加速させるとともに、IoT・ICTを最大限活用し業務効率を高める
- 技術開発・人財・設備への投資を充実させ、他社との差別化を図る
- 他業種との協力、協業を推進し、建設周辺事業での収益源の多様化を進める



4. 中期経営計画2019 ～事業方針・戦略

	土木事業	建築事業
方針	大規模更新・修繕工事を新設工事と並ぶ主力事業として発展・成長させる	※ PC建築の拡大とエリア展開を進め、受注の強化と収益力の向上を目指す ※ PC建築：主たる構造がプレストレストコンクリート(PC)構造である建築物またはプレキャスト部材(PCa)を用いた建築
戦略	大規模更新・メンテナンス分野において多様化する工事内容への体制強化に努める	PC技術を核とした元請および設計施工案件の取組みを強化することで受注の拡大を図る
	工事の生産性と利益率を向上させる施策を立案し実行する	エリアごとのマーケットを見極め、要員を機動的にシフトすることで受注の強化を図る
	新設PC橋梁の受注に注力し、PC業界におけるトップランナーの地位を確固たるものにする	現場力を磨き、コスト競争力をあげて顧客満足度の向上を図る
主なアクション	<ul style="list-style-type: none"> 専門性を有する企業との戦略的な連携を図る 要員の適正配置とICTの活用で生産性を向上させる 工事成績を向上させ受注確度を高める 	<ul style="list-style-type: none"> 設計・営業・工事が一体となり企画提案力を強化する 需要エリアの選定と要員の補強・育成・強化を実施する 要員の多能化を進めるとともに協力会社との連携を密にする

4. 中期経営計画2019 ～事業方針・戦略

	海外事業	兼業事業
方針	海外パートナーの新規開拓と既存パートナーとの連携強化により、海外事業の拡大を目指す	建築事業の裾野を広げる為、保有・賃貸・管理・修繕などの建築周辺事業を推進する
戦略	海外パートナーとの戦略的アライアンスにより営業網の拡大を図る	建築周辺事業のプロパティマネジメント及びビルメンテナンスの推進とリニューアル工事の拡大を図る
	ODA案件のPC橋梁をターゲットにアジア地域を中心に受注拡大を目指す	賃貸ポートフォリオの多様化推進を図り、住宅・事務所・医療福祉・倉庫等の新規開発をする
	建築分野の営業強化により、プレキャスト部材の受注を突破口として、建築事業への参入を図る	住宅及び店舗等の既存賃貸事業の安定的収益基盤を確立する
主なアクション	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大につながる、新規海外パートナーを選定する 新設営業拠点の増設をし、海外ネットワークを充実させる 建築部門との連携により、PCa部材の営業展開を進める 	<ul style="list-style-type: none"> 3か年での投資額は20億円を目処とする 投資地域は首都圏を中心とし、地方主要都市もターゲットとする

4. 中期経営計画2019 ～事業方針・戦略

	製造事業（国内）	関係会社
方針	安定した生産トン数の確保とコスト低減による価格競争力の向上を図る	P S K 架設機材リース業界で、中心的な役割を果たし、戦略性のある機材開発や新製品の開発を進める
戦略	グループ連携と営業力強化により、入荷トン数の拡大を図る	N T K 補修分野での顧客ニーズを捉えた技術力・施工力の強化を図る
	設備更新による生産効率の向上を図り、更なるコスト削減に取り組む	
	製造事業（海外）	P S C 設備投資の拡大と品質管理の徹底により、高効率の工場運営を行い、収益力を向上させる
方針	海外企業との戦略的なアライアンスにより、顧客を増やし受注を拡大する	菱建商事 今まで培ってきた経営資源を活かし、不動産投資によるストック事業を拡大していく
戦略	ODA案件において、日系企業としての技術力、品質管理力を活かした受注の拡大を図る	菱建基礎 同業他社とのアライアンス、M & Aを進め、基礎杭での事業領域を拡大する
	海外パートナーの営業ネットワークを活用して、ローカル案件の受注拡大を目指す	

4. 中期経営計画2019 ～事業方針・戦略

	技術開発	人財・組織
方針	成長分野の強化と新領域への挑戦により優位性を向上させる	経営基盤としての人財、情報技術、企業ブランドの強化を図り、活力ある企業集団を目指す
戦略	成長分野（大規模更新・PC建築・メンテナンス・海外）の技術開発を強化する	多様な人財が活躍できる抜本的な人事制度改革を実行する
	生産性向上に向けた技術開発を推進する	働き方改革の推進等により職場環境の向上を目指す
	環境負荷低減に向けた技術開発を推進する	グループ連携の推進と企業ブランドの向上を図る
主なアクション	<ul style="list-style-type: none"> 海外パートナーとの連携により、当社技術の海外展開に向けた開発に着手する 異業種との協業を深め、ICTを活用した生産性向上のための技術開発を迅速化する 低炭素型コンクリート、高性能コンクリートの技術開発を進める 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人財にマッチした新たな資格、処遇制度を導入する ICT・IoT・AI技術の活用による生産性向上と業務効率化を図る 情報開示の充実とIR活動により認知度アップに取り組む

4. 中期経営計画2019 ～数値計画

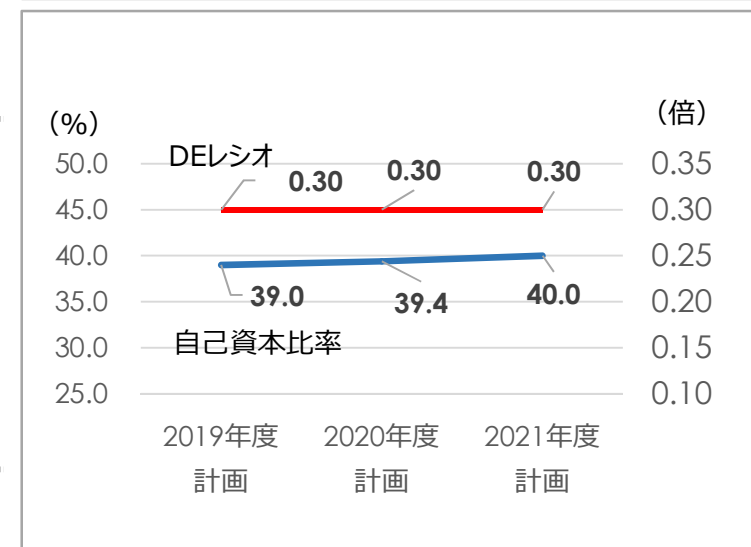
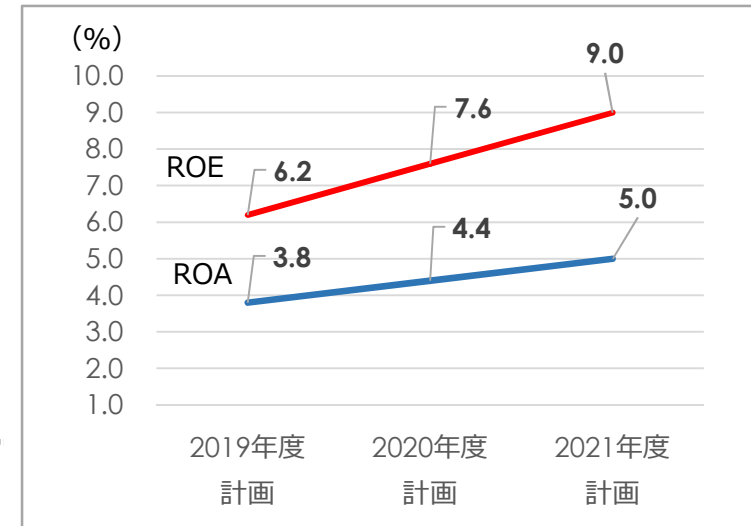
■連結		2019年度 計画		2020年度 計画		2021年度 計画	
(単位：百万円)							
受注高	土木	62,800		64,900		68,200	
	建築	48,000		48,500		49,000	
	製造	1,500		1,900		2,000	
	兼業	700		700		800	
	合計	113,000		116,000		120,000	
売上高	土木	62,800		63,600		66,800	
	建築	45,000		47,900		48,500	
	製造	1,500		1,800		1,900	
	兼業	700		700		800	
	合計	110,000		114,000		118,000	
売上利益	土木	13.1%	8,200	13.4%	8,500	13.5%	9,030
	建築	9.1%	4,100	9.1%	4,340	9.6%	4,680
	製造	6.7%	100	8.9%	160	9.5%	180
	兼業	14.3%	100	14.3%	100	13.8%	110
	合計	11.4%	12,500	11.5%	13,100	11.9%	14,000
販売費及び一般管理費		8.1%	8,900	7.9%	9,000	7.7%	9,100
営業利益		3.3%	3,600	3.6%	4,100	4.2%	4,900
経常利益		3.2%	3,500	3.6%	4,100	4.1%	4,800
当期純利益		2.0%	2,200	2.5%	2,800	2.9%	3,400

■単体		2019年度 計画		2020年度 計画		2021年度 計画	
受注高		101,300		102,700		105,700	
売上高		97,000		101,100		105,200	
売上利益		10.3%	10,000	10.4%	10,500	10.7%	11,300
販売費及び一般管理費		7.4%	7,200	7.1%	7,200	6.9%	7,300
営業利益		2.9%	2,800	3.3%	3,300	3.8%	4,000
経常利益		3.2%	3,100	3.5%	3,500	3.9%	4,100
当期純利益		2.1%	2,000	2.5%	2,500	2.9%	3,000

4. 中期経営計画2019 ~資本政策・経営指標

■ 経営資源の最適化（有効活用）を目指す

資本政策	<p>安定した財務基盤の確保を維持しつつ「成長分野の拡大」に向けた投資を実行する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業利益率 4.2%（最終年度） 生産性向上による収益の改善を目指す ・ROE 9.0%以上（最終年度） ・ROA 5.0%以上（最終年度） <p>株主資本コストを上回るROEの実現を目指す</p>
財務の健全性	<p>事業特性やリスクを踏まえ更なる財務基盤の強化と自己資本の充実を目指す</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自己資本比率 40%以上 ・DEレシオ 0.30倍以下
投資	<ul style="list-style-type: none"> ・大規模更新事業等に向けた 設備投資・不動産投資 70億円 ・成長分野及び生産性向上への 研究開発投資 20億円 ・人財の確保及び育成のための人財投資 10億円 ・その他 M&A等
株主還元 配当性向	<p>継続的かつ安定的な配当を実施する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・配当性向 25%~30%



ピーエス三菱のPR動画を作成しました。



将来予測に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。このため、実際の結果と大きく異なったり、予告なしに変更される可能性がありますので、あらかじめ御了承ください。

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ピーエス三菱 管理本部 総務部 広報・IRグループ
〒104-8215 東京都中央区晴海二丁目5番24号 晴海センタービル
TEL : 03-6385-8002 FAX : 03-3536-6927 メールアドレス : koho.ir@psmic.co.jp