



メルディアDC

Meldia Development & Construction

事業計画及び成長可能性に関する事項
証券コード：1739（東証グロース）





- 商号 : 株式会社メルディアDC (MELDIA Development & Construction CO.,LTD.)
- 設立 : 1993年10月1日
- 本店住所 : 京都府京都市山科区柳辻中在家町8番地1
- 本社住所 : 大阪府大阪市淀川区西宮原二丁目1番3号 SORA新大阪21 9階
- 資本金 : 1億円 (発行済株式数 6,454,400株 (自己株式368,080株含む))
- 市場 : 東証グロース (コード : 1739)
- 役員 : 代表取締役社長 : 田中 一也
他取締役3名、社外取締役2名、監査役3名
- 決算 : 6月
- 従業員 : 202名 (2022年6月末現在)
- 親会社 : 株式会社三栄建築設計 (議決権比率 : 59.83%)



メルディアDCは100年の歴史で培われた「技術」と「伝統」を継承し
更に切磋琢磨し、街づくりに貢献する企業です。

1909年 奥田組創業

1933年 奥宗建設(平和建設)創業

1993年 シード創業

1999年 平和建設が奥田組を吸収

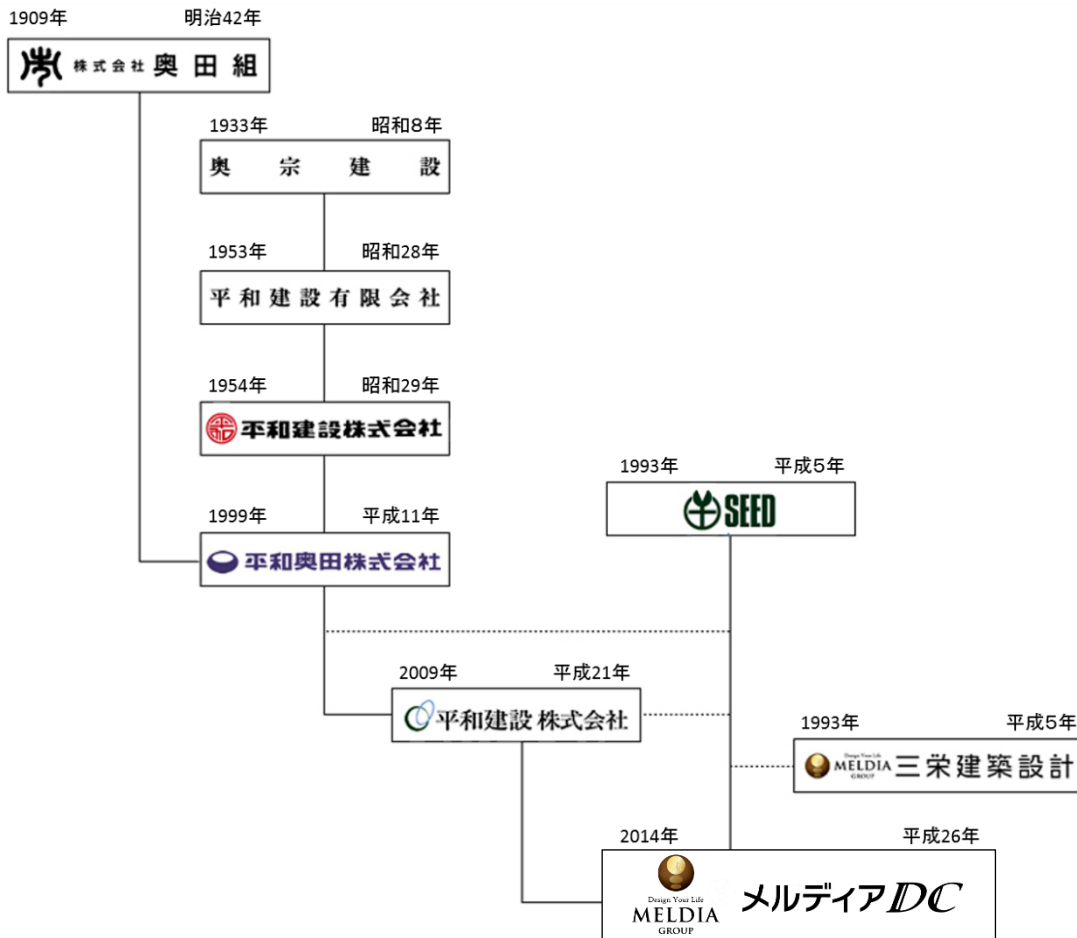
2010年 シードが平和建設を
子会社化

2013年 三栄建築設計がシードを子会社化
(連結子会社へ)

2014年 シードとその子会社の
平和建設が合併
「シード平和」へ商号変更

2015年 本社を新大阪に移転

2021年 メルディアDCに商号変更





経営環境の変化に迅速に対応するため、毎期の年度予算策定時に、中期経営計画の目標数値（3カ年）および重要課題事項などを更新する**ローリング方式**を採用しております

これに伴い、2021年12月27日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載した事項の進捗状況や更新情報などを追加しております

主な更新箇所は以下のとおりです

なお、組織変更に伴う報告セグメント変更と2022年6月期の実績値は適宜更新しております

- ・ P17 . . . 建設請負事業の成長戦略を更新（受注エリアの拡大）
- ・ P19 . . . 「メルディアDCアカデミー」の実施状況を記載
- ・ P27.28 . . . 不動産販売事業(マンション分譲)の成長戦略を追加
- ・ P37 . . . 戸建分譲事業の目標値を更新
- ・ P42 . . . サステイナブル経営に対する取り組み状況を更新
- ・ P43.44 . . . 「その他の成長戦略」の追加
- ・ P45 . . . 「事業計画（3カ年）」の更新
- ・ P50 . . . 「事業のリスク及び対応策」の追加更新



1. 事業及び成長戦略	6
2. 事業計画（3カ年）	45
3. 事業のリスク及び対応策	50



1. 事業及び成長戦略

組織変更及び代表取締役変更（2022年7月1日付）

- 経営体制の強化及び業務遂行の効率化・迅速化を目的に5事業本部体制を4事業本部体制へ再編
- 田中一也氏の代表取締役就任
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る

※2022年6月24日公表「代表取締役及び取締役の異動並びに組織変更に関するお知らせ」参照

営業本部
工事本部
生産技術本部
住宅事業本部
経営管理本部



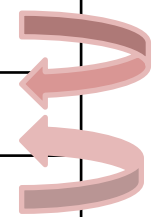
請負工事を担う部門（建築事業本部）
開発分譲部門（不動産事業本部）
それぞれに営業・設計・積算購買・工事部門を設けることで、流動的かつ迅速な事業展開を図ることを目的とする

建築事業本部
不動産事業本部
住宅事業本部
経営管理本部

報告セグメント変更（2023年6月期～）

2022年7月1日付の組織変更に対応し、経営管理手法の見直し及び今後の事業展開を踏まえて、2023年6月期より報告セグメント変更（セグメント名称及びその事業内容を変更）

旧セグメント	事業内容及びその概要	
総合建設事業	建設請負工事	主に集合住宅、商業施設、店舗等の建設請負工事
	マンション分譲	マンションの建設・販売とそれに附帯する開発事業
不動産事業	不動産の買付及び販売、不動産売買の仲介事業	
不動産賃貸管理事業	保有不動産等の賃貸物件の管理業務	
戸建分譲事業	戸建住宅の建設・販売とそれに附帯する開発事業	
新セグメント	事業内容及びその概要	
建設請負事業	建設請負工事	主に集合住宅、商業施設、店舗等の建設請負工事
不動産販売事業	マンション分譲	マンションの建設・販売とそれに附帯する開発事業
	不動産事業	不動産の買付及び販売、不動産売買の仲介事業
	賃貸管理事業	保有不動産等の賃貸物件の管理業務
戸建分譲事業	戸建住宅の建設・販売とそれに附帯する開発事業	



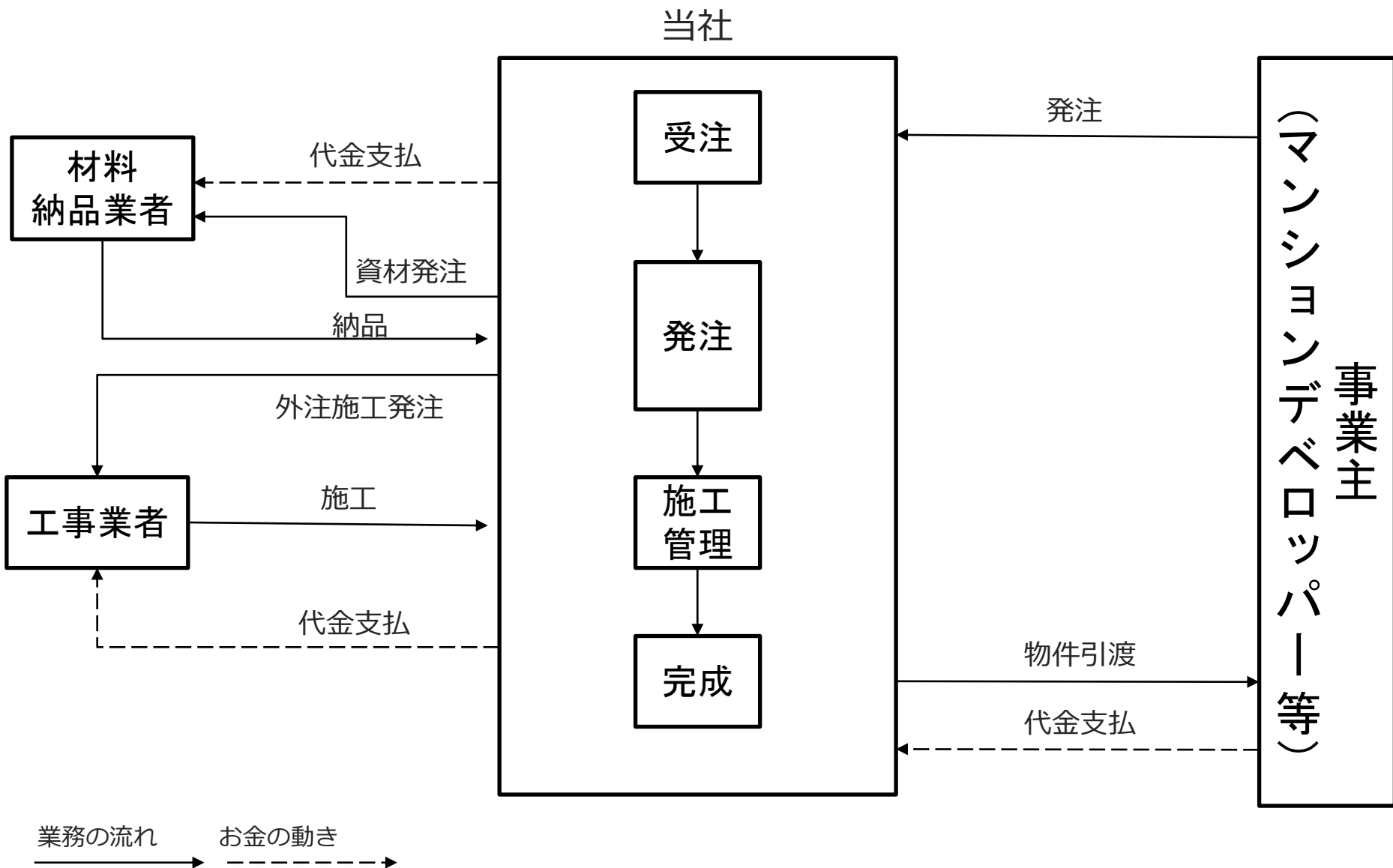


1-a. 建設請負事業



項目	内容
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・マンション・ホテル・商業施設など建設請負 ・リフォームや修繕工事 (小規模営繕から企業営繕まで)
エリア	<p>大阪市内を中心に、京都市、兵庫県神戸市 滋賀県大津市など関西エリア中心</p>
顧客業種	<ul style="list-style-type: none"> ・マンションデベロッパー、不動産開発業者 ・収益不動産オーナー（個人） ・一般企業

※当社開発案件の自社施工（不動産販売事業からの社内請負）やJV（ジョイントベンチャー）による建築を行うこともある





■ 100年以上受け継がれてきた**技術力**

■ 磨き上げてきた**デザイン力**



■ 長年の取引実績により**高い信頼を獲得**



■ 既存顧客からの新規受注の**継続的獲得に貢献**

■ **新規顧客の開拓にも貢献**

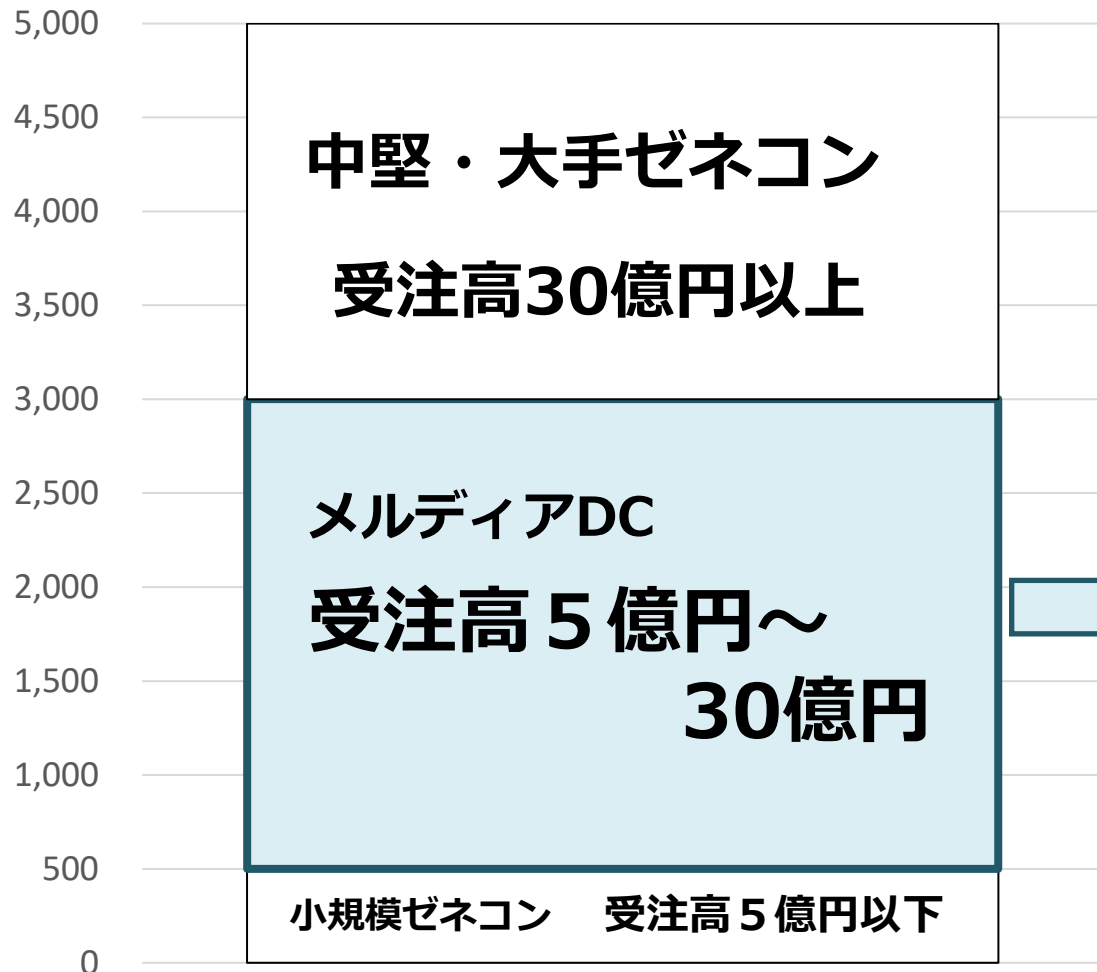




当社のメイン受注額

1 案件当たり **5 億円～30億円**程度

(受注額：百万円)

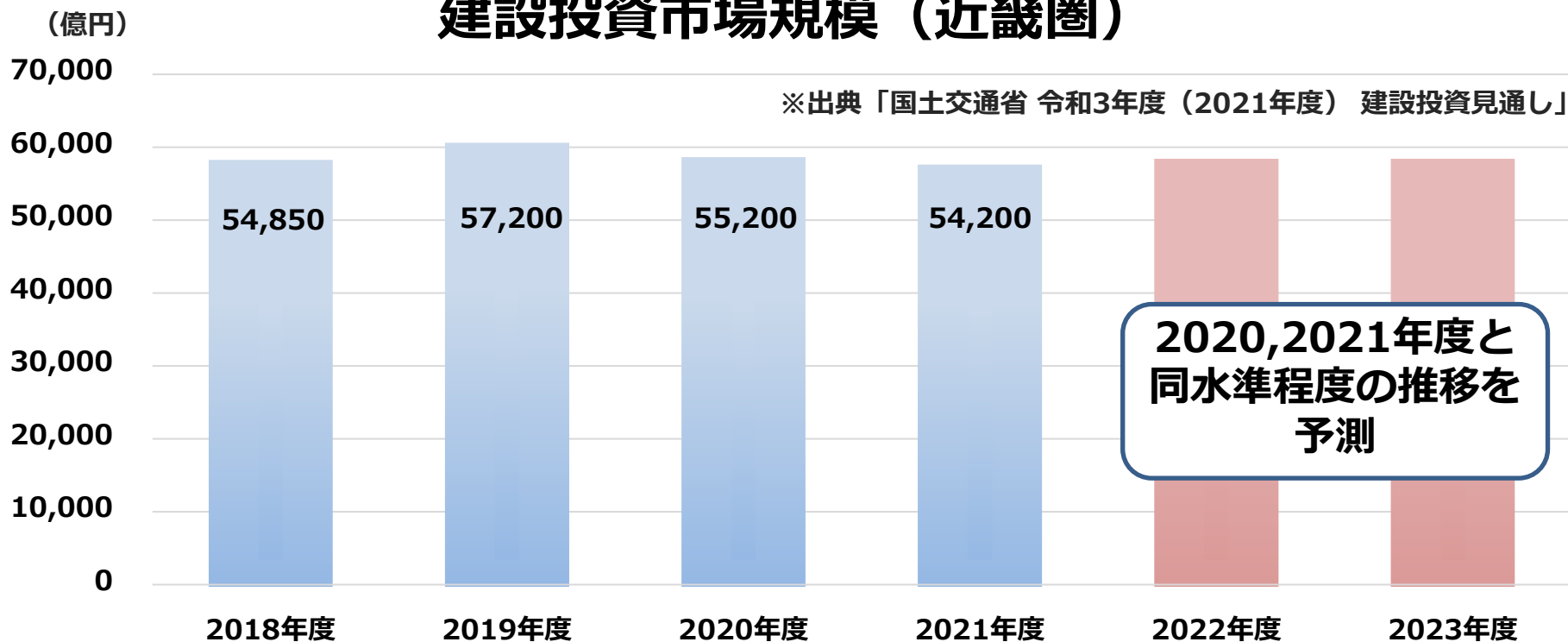


近畿圏が主要エリアにおいて
同規模の受注をメインとする競合企業
5社程度

今後、現ポジションでのシェアを拡大するとともに、30億円以上の受注も可能な組織づくりを目指す
(P17,P18参照)



建設投資市場規模（近畿圏）

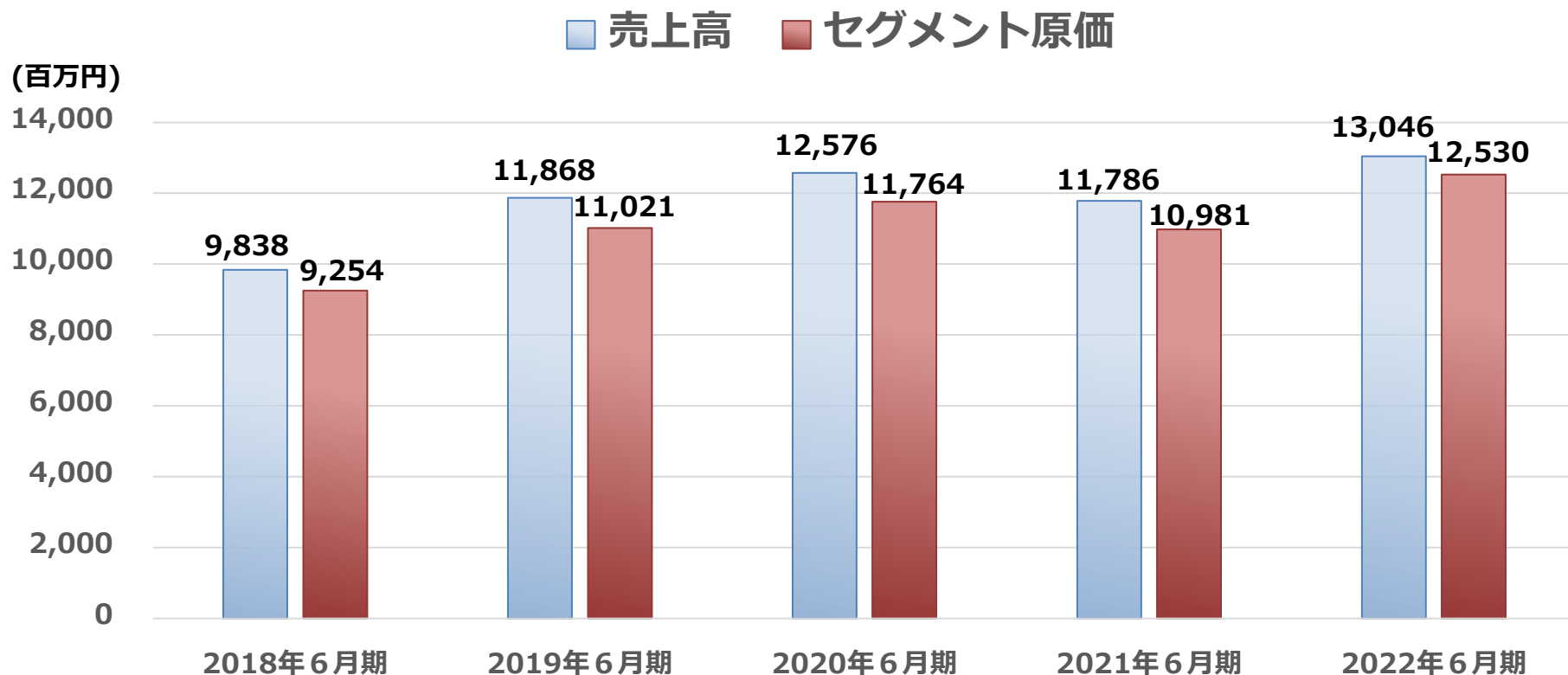


- 近畿圏での市場規模は、コロナ禍の影響により一時減少
- 感染症対策と経済活動の両立により国内景気は回復基調が見込まれる
- 資材価格高騰による建設コスト増加
- 2022年度、2023年度も同水準程度で推移する予測

※建設経済研究所と経済調査会経済調査研究所

「建設経済モデルによる建設投資の見通し」（2022年7月）を参考に当社独自の予測

1-a. 建設請負事業 – 業績推移 –



2022年6月期は、**過去最高の売上高**計上

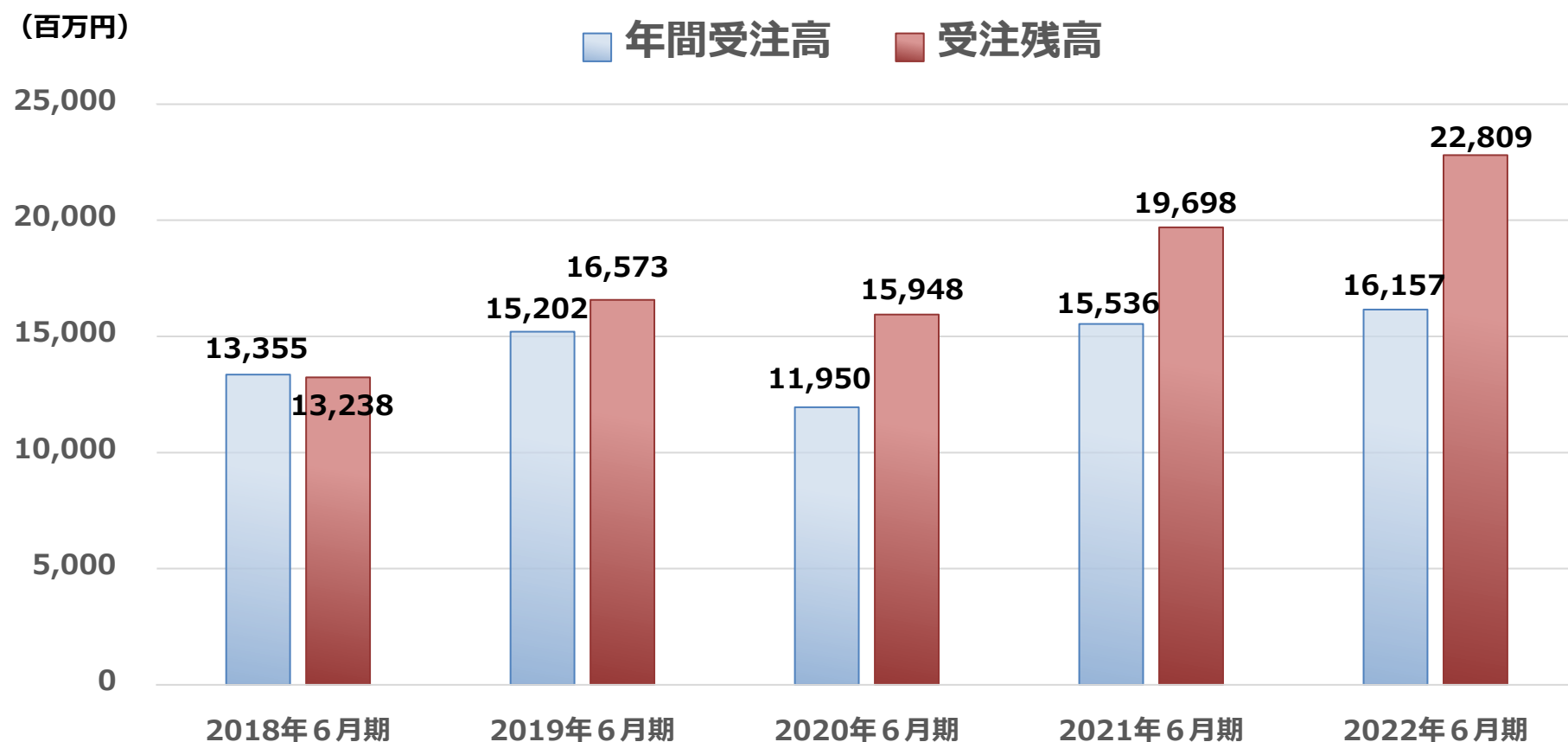
ただし、大型請負工事において**利益率が低下**傾向

- ・ 競合他社との受注競争激化
- ・ 人件費・建築資材価格の高騰

1-a. 建設請負事業 – 受注状況 –



(営業エリア) 大阪市内、京都市、兵庫県神戸市、滋賀県大津市など
(受注活動) 既存取引先からのリピート受注獲得、新規取引先の開拓
→2022年6月期は、受注高及び受注残高ともに**過去最高**





「関西有カデベロッパーとの更なる関係強化と新規開拓」

【2022年6月期の進捗】有カデベロッパーの新規開拓・安定受注は順調に進捗

【建設請負事業の受注状況】

マンション（RC造）受注が多く、S造の受注は少ない（現状受注高の1割程度）
⇒当社得意先は主にマンションデベロッパーや不動産開発業者



※RC造：鉄筋コンクリート構造
※S造：鉄骨構造

【さらなる飛躍のための方針】

- ・マンションデベロッパー・不動産開発業者以外の業種へ間口拡大
- ・関西エリアにかかわらず、受注エリア拡大
既存取引先が関西エリア以外で開発する案件の受注確保体制構築
⇒進出先エリアでの新規取引先開拓につなげる
- ・商業施設、ビル、公共施設、物流倉庫、工場など
マンション請負特化からの脱却
⇒S造は、RC造に比べ、工期が短いため、
事業回転率が高く生産性向上に寄与



「組織力強化のための人材の安定的な確保と育成」

「メルディアDCアカデミー」 （社内アカデミー）

選抜された先輩社員が講師となり、若手社員にスキル・ノウハウを次世代へ伝えていく新しい教育の仕組み

1年後
一連の工事の
流れを理解

3年後
安全管理・
工程管理を理解

5年後
後輩指導ができる
現場所長に

人材不足の解消、受注獲得可能件数増加を目指す



「メルディアDCアカデミー」の実施状況

入社1～3年目と入社3～5年目のプログラムにて毎月1回開催

【主なポイント】

- ・月1回開催し対象者の受講は必須
- ・「受講前の事前準備」「受講後のレポート提出」「上司によるコメントの返却」など受け身の受講にならないプログラム
- ・独自の教育体系・カリキュラム・教育ツールで多様な学び方ができ、理解が深められる
- ・講師のリハーサル実施、定期的なカリキュラムの更新および見直し、振り返りミーティングを実施
- ・OJTを含めた日々の現場業務にアカデミーでの学びを活かすことで効率的にプロの仕事が身に付く

新入社員が目指す姿（建築部門）

5年後	<ul style="list-style-type: none"> ・一人で自社分譲マンションの所長（プロジェクトリーダー）ができる ・後輩指導ができる
3年後	安全管理および工程管理を一人で行うことができる
1年後	一連の工事の流れを理解し、工程表・議事録・安全書類の作成ができる



メルディアDCアカデミー講義風景





1-b. 不動産販売事業



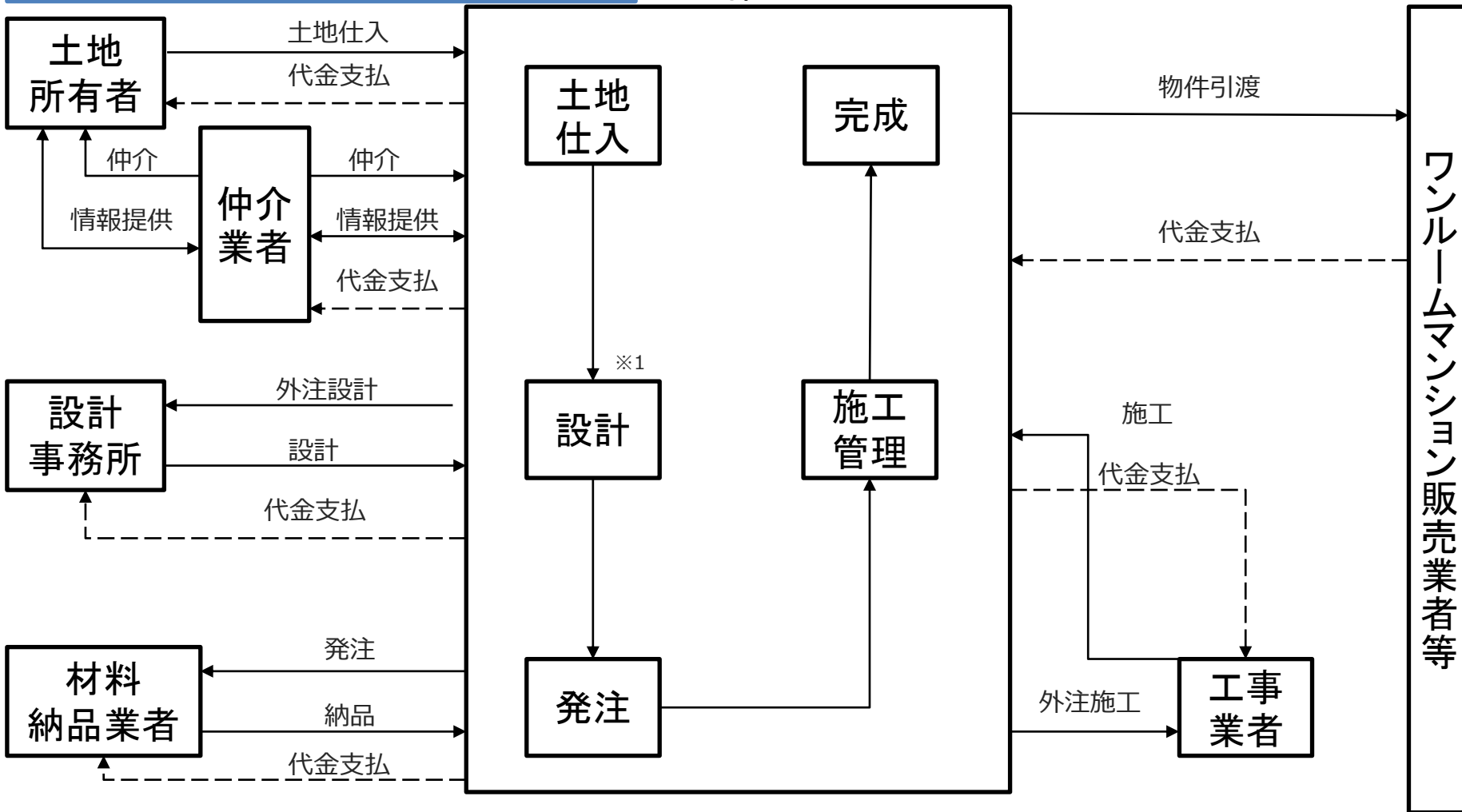
項目	内容	
事業内容	マンション分譲	土地仕入から企画・設計・施工まで自社で一貫した開発分譲（主に1Rマンションを法人顧客に1棟卸販売）
	不動産事業	収益不動産の買付及び販売、不動産売買の仲介事業
	賃貸管理事業	保有不動産の賃貸管理 不動産賃貸管理業務の受託（一般オーナーより受託） 当社分譲不動産の賃貸管理業務
エリア	マンション分譲	主に大阪市・京都市・神戸市の関西主要都市
	不動産事業	全国エリア問わず（エリアに応じた利回りで検討）
	賃貸管理事業	主に大阪市・京都市・神戸市の関西主要都市

※各事業との親和性が高い。1つの事業本部「不動産事業本部」で管轄することで効率的な事業活動が可能



事業の流れ（マンション分譲）

当社



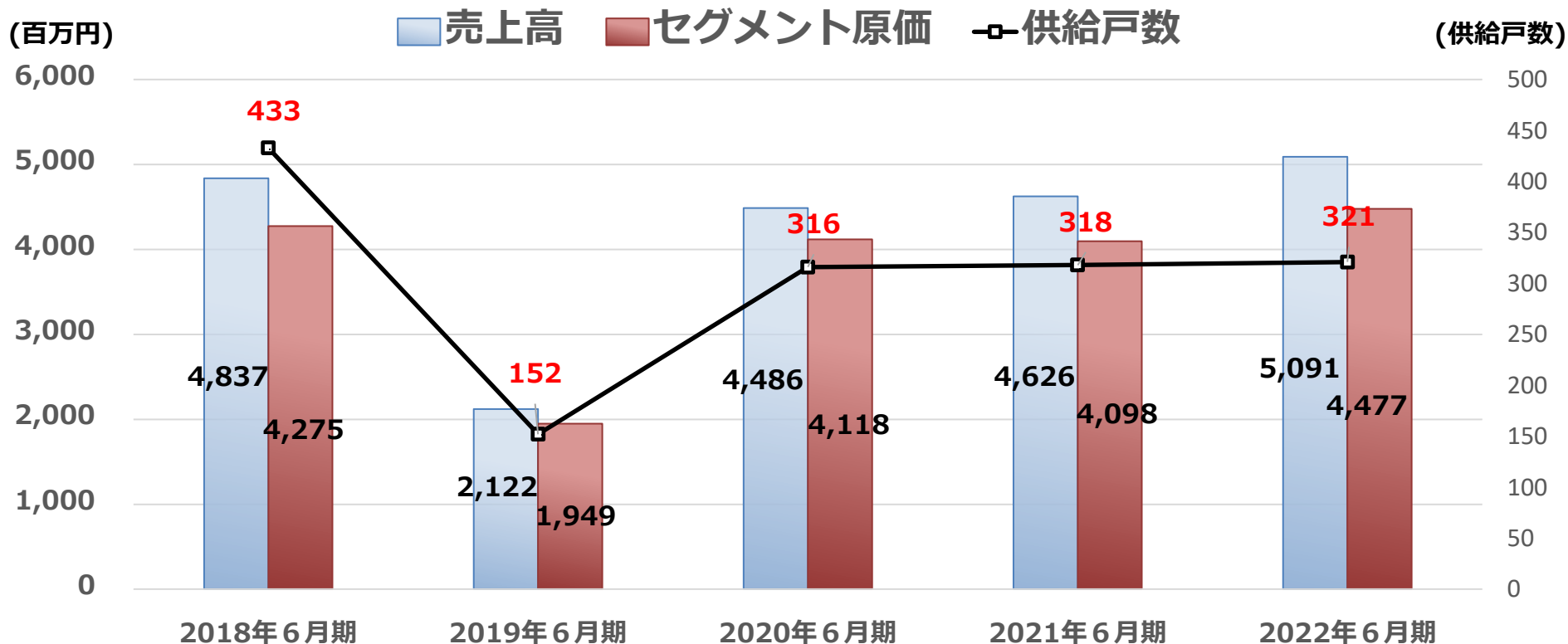
※1 自社設計の場合、設計事務所への支払発生なし



- **マンション分譲**：不動産販売事業での主力事業
主にマンションデベロッパー・販売会社向けに
投資用ワンルームマンションの1棟卸販売を行う

コスト競争力	自社施工(建築事業本部との内部取引)による建築コスト抑制
用地仕入競争力	建築コスト抑制分を用地仕入予算へ転嫁可能
出口戦略	建設請負事業の顧客(マンションデベロッパー)が1棟卸の候補先となるため、市場動向の把握や求められるデザイン・仕様を反映しやすい

※1棟卸先の希望するデザイン・仕様に合わせた設計・企画を行うこともあるため建設請負事業との関連性が高い



- ・ 直近3期（2020年6月期～2022年6月期）は
供給戸数・売上高は同水準で推移
- ・ セグメント利益は**改善傾向**



不動産事業

収益不動産の販売や、不動産売買の仲介など

収益不動産市場の動向を見極め、収益性の高い収益物件の取得・販売

【2022年6月期】収益不動産販売 3件 土地売り 1件

不動産売買仲介 3件 収益物件取得 3件

賃貸管理事業

保有不動産の賃貸管理、不動産賃貸管理業務の受託など

高い入居率を維持し、**安定収益**を確保

2022年6月期 平均入居率**96.4%**



「デベロップメント事業の確立（出口戦略の多様化）」

【現在のメイン顧客】（マンション分譲）

マンションデベロッパー・不動産販売会社

建設請負事業と関連性が高く、リピート取引につながりやすい



【さらなる飛躍のための方針】

- ・不動産ファンド・REITとの関係強化
- ・自社販売体制の構築

- ・他社デベロッパーとのJVによる開発

（用地仕入が厳しい環境下における在庫確保と当社施工による建築コスト抑制でJV先へのメリット提案）



「自社ブランド確立による収益性向上」

【現状】ワンルームマンションは1棟卸がメインのため、卸先のブランド名（他社デベロッパーのブランド名）のみで自社単独ブランドでの供給は**実績なし**



【さらなる飛躍のための方針】
出口戦略の多様化（販売会社との提携や自社販売体制構築）を進め、**当社ブランド**での供給を目指す



画一的なプラン・仕様ではなく
「マンションに個性を。」をテーマに
戸建分譲事業と同様、他社との差別化・
付加価値の高いマンションを供給すること
で収益性を高める



1-c. 戸建分譲事業

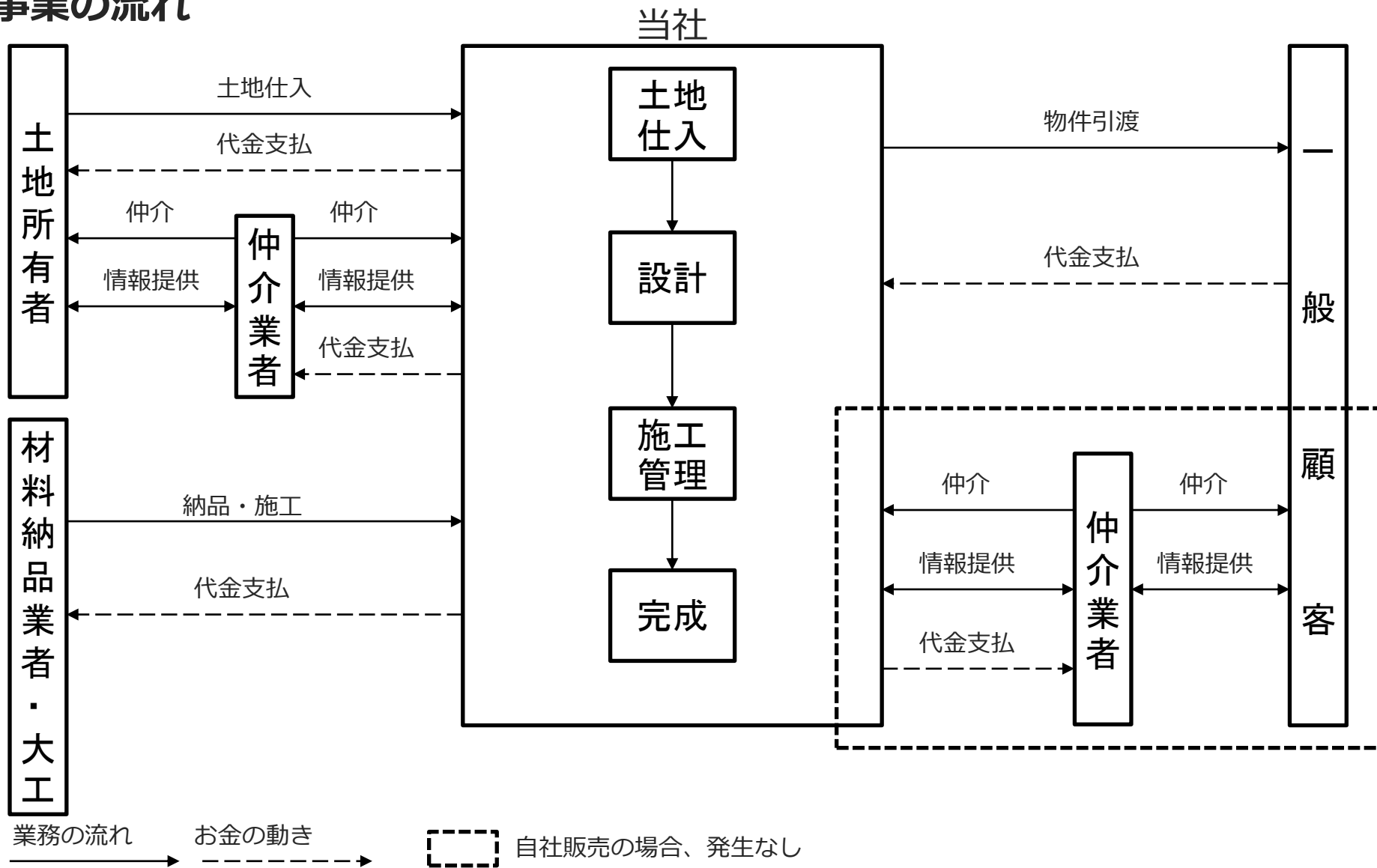


事業内容	新築戸建住宅の企画・開発・販売
販売エリア	北摂エリア中心、大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県
商品特徴	<h2>「同じ家は、つukらない。」</h2> <p>1棟1棟ゼロから企画し、規格化された一般的な分譲住宅にはない高品質・高デザインの住宅を適正な価格で提供</p>





事業の流れ





「同じ家は、つくらない。」

規格のない1から創る分譲住宅



〈メルディアグループの家づくり〉

PJごとに営業・設計・工事でチームを組成し、毎回1からの家づくりを実施
分譲する地域の特色やニーズを捉え、ライフスタイルを想定した

PJごとにそれぞれ異なるコンセプトを持つ分譲住宅を供給

高い企画力・設計力・組織力(仕組み)
他社にはない当社グループの強み



■ 永住できる住まいを提供

「**三栄式羽子板ボルト**」を使用したグループ独自の
サンファースト工法で**高い耐震性と耐久性**を発揮

※三栄式羽子板ボルト

当社グループにて開発した梁の接合部の
「ゆるみ」を半永久的に防ぐことができ、
建物自体の「ゆがみ」を抑え、強固な構造を
持続できる



地震に強い金物

三栄式羽子板ボルト
ホールダウン金物

強度を保つ構造

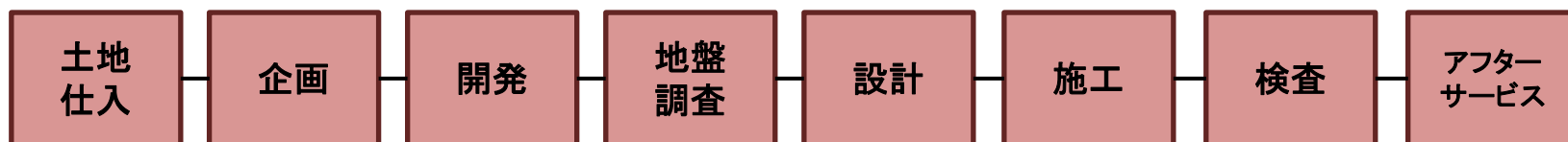
箱状躯体 集成材
剛床工法 ベタ基礎工法

安心・安全

外壁通気工法 防蟻処理
床下全周換気システム 地盤調査

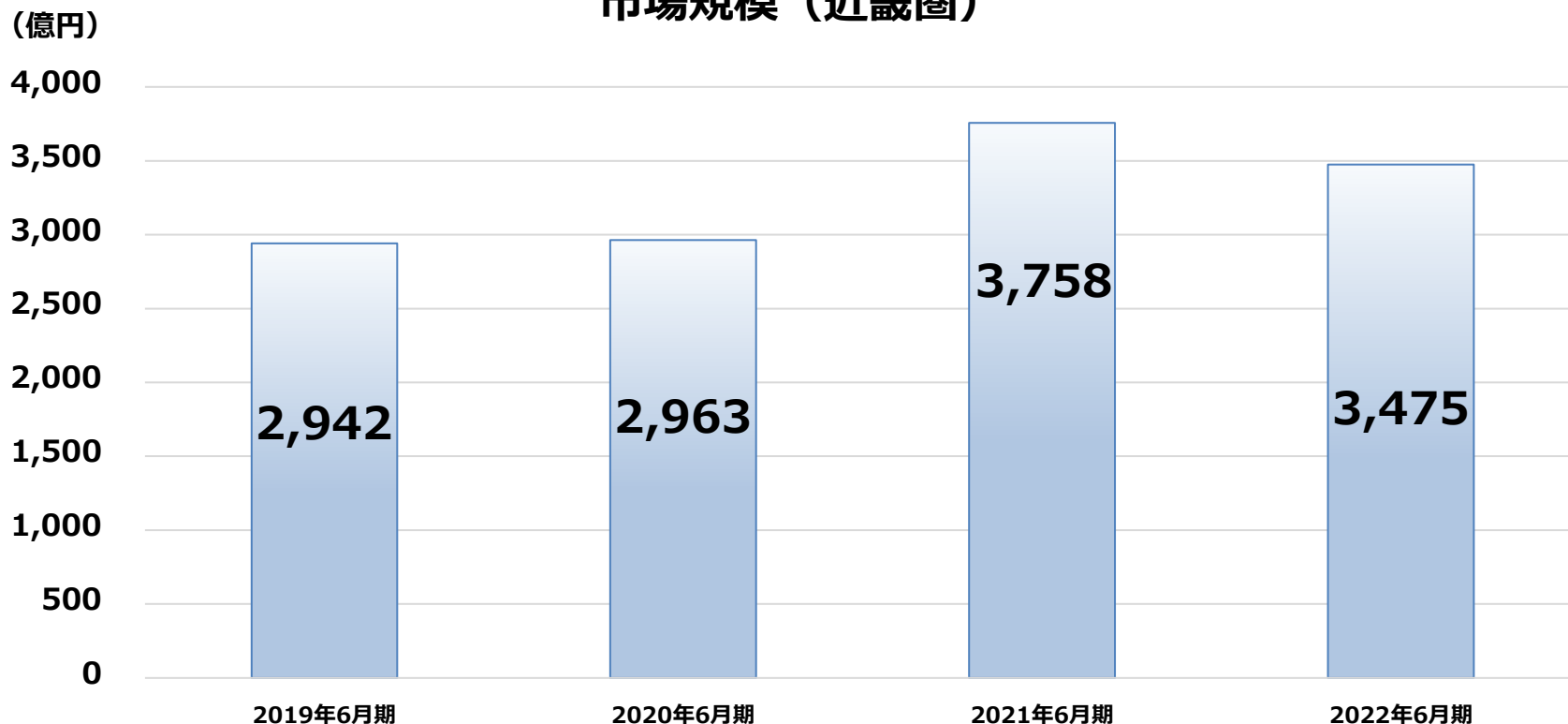
■ 自社一貫体制

全工程を自社で一貫してプロデュースすることで、
お客様に心から満足いただける家づくりを実現





市場規模（近畿圏）



※不動産流通推進センター「不動産業統計表」及び「不動産流通動向月次概況」より当社にて集計

- ・ **新型コロナウイルス感染症の影響による
実需層の住宅取得意欲の向上**
- ・ **低金利住宅ローンや政府各種住宅取得支援策**



高いデザイン性及び大手ハウスメーカーでも採用される設備を
取り入れながらも、比較的抑えられた価格で商品を提供

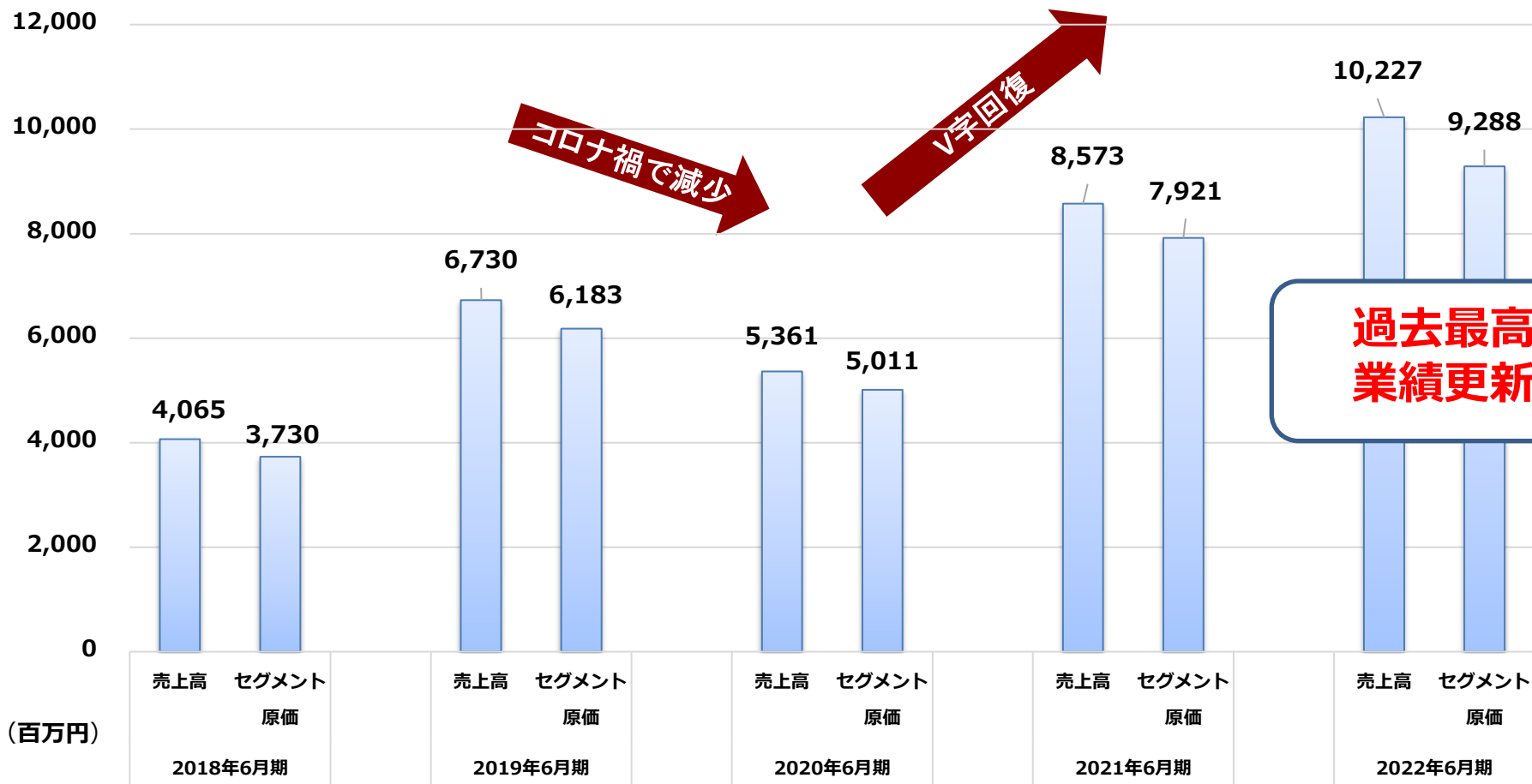
	メルディアDC	パワービルダー	大手ハウスメーカー
価格帯	3,500万円～ 4,500万円中心	2,000万円台前半～ 3,500万円中心	5,000万円～
商品特性① (デザイン面)	「同じ家は、つukらない」 地域のニーズを捉えた、そ こにしかないデザイン	規格化された外観・内装 画一的なデザイン	各ブランドごとにコンセプ トを持ったデザイン
商品特性② (機能)	大手ハウスメーカーや 注文住宅で採用される グレードの高い住宅設備	低コストに見合った 最低限の機能を備えた 住宅設備	注文住宅同様の ハイグレードな住宅設備

1-c. 戸建分譲事業 – 業績推移 –



■ 2022年6月期 販売戸数は計画値を下回ったものの（計画値270戸⇒実績232戸）
平均販売単価UP（3,800万円⇒4,100万円）のため、売上高は大幅増

■ セグメント原価は、建設資材高騰の影響や人件費増加の影響はあるものの
自社販売部門の販売力強化による仲介手数料の削減等により原価増加は抑制

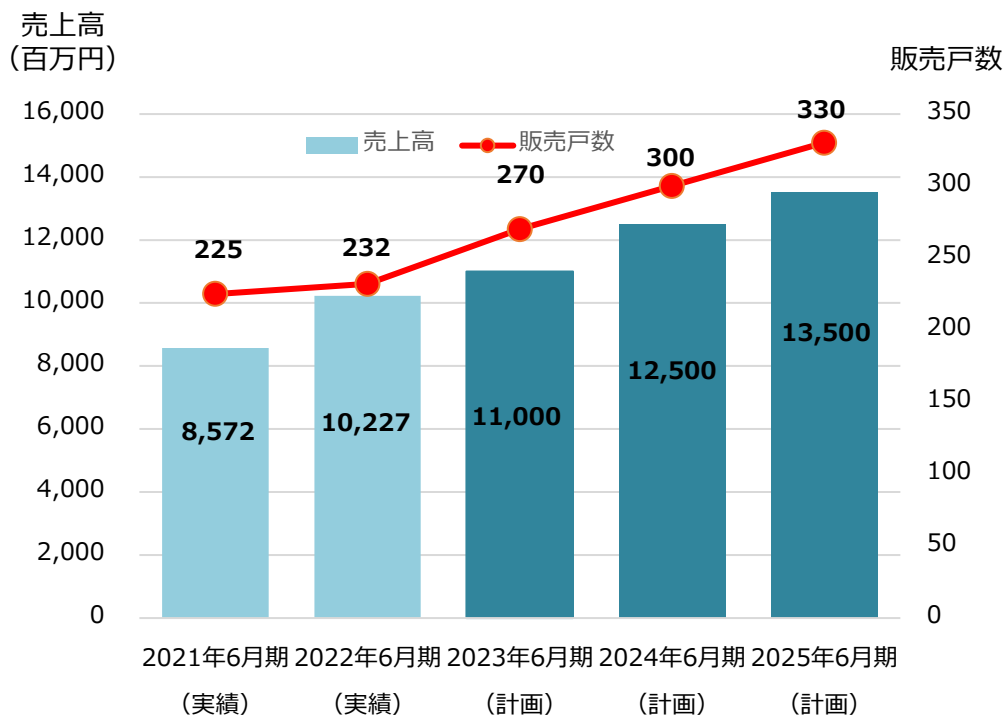




「戸建分譲事業の拡大」年間500棟の供給に向けて

- ・ 自社販売力の強化：自社商品の魅力を顧客へ直接訴求
- ・ 新規店舗出店：神戸市内、京都市内へ新店舗出店（出店準備中）
- ・ ブランディング：戸建とマンションを統一ブランド化し、他社と差別化

グループ統一ブランド「メルディア」の関西エリアでの浸透を図り、供給棟数の**拡大増加**を目指す



	2022年6月期計画	2022年6月期実績
販売戸数	270戸	232戸
売上高	10,500百万円	10,227百万円
平均単価	38百万円	41百万円

※平均単価：土地売り除く

(今後の見通し)

- ・ 用地仕入の競争激化
 - ・ 土地価格上昇・建築資材高騰の影響による販売価格の上昇
 - ・ 販売戸数の伸び率は鈍化
- ⇒ 前回公表時より計画値を補正



(M & Aによる事業拡大)

京都市を中心に合計6店舗を運営する建都住宅販売(株)の発行済全株式を取得(9/30予定)し、**完全子会社**へ



1986年の設立

不動産売買仲介・自社設計施工での**戸建住宅分譲**・
注文住宅の建築など様々な事業を展開している
地域密着型不動産会社
京都市内における豊富な情報と強固な営業基盤

住宅事業本部の管轄として
戸建分譲事業の事業拡大と成長を図る



YKK APエクステリアスタイル大賞2021
分譲街並み・公共施設部門「ベストスタイル賞」



NICHIHA SIDING AWARD2021 「ニチハ賞」



東レ『ラップサイディング』フォトコンテスト2021 「佳作」







1-d. その他の成長戦略

1-d. サステイナブル経営に対する取り組み



建設事業・開発事業・住宅事業を通じて、世界が抱える、環境・社会・経済問題について、統合的解決の視点を持って取り組み、持続可能な開発目標の達成を目指す

カテゴリ	重要課題	主な取組み (取組しているもの、今後の取組・目標)		貢献するSDGs
環境問題 	循環型経済への転換	【建設請負事業】 ・国産材の使用割合増加 ・建設重機の電動化	【戸建分譲事業】 ・国産材使用率100% (目標: 2025年) 現状50%程度 柱のみ ・ZEH率100% (目標: 2030年) 現状15%程度	
		【マンション開発事業】 ・ZEHマンションの企画開発	【全部署共通】 ・廃棄物の資源化 ・省エネ化、再エネ転換	
社会問題 	活躍できる職場づくり	【働き方改革の実施】 ・多様な働き方に対応する社内整備	【人材育成】 ・社内アカデミー 実施済 (P18.19) ・資格取得支援制度の構築 講習会実施・専門学校との提携	
		【女性の活躍推進】 ・女性管理職の割合増加	【建設現場】 ・段階的に4週6閉所 4週8閉所の実行	
		【シニア社員の活躍】 ・スキル・ノウハウの伝承	【障害者雇用】 ・障害者雇用の環境整備	
持続可能な経済成長	パーパス経営	・責任あるサプライチェーンの構築 ・建設廃棄物の削減、再利用・再資源化 ・植林活動などの資源の持続的サイクルの実現		



**「関西トップクラスの総合建設会社への飛躍」
「売上高500億円を視野に入れた
ビジネスモデルの確立」**

◆ セグメント別・部門別予算管理及び品質管理の徹底

◆ スケジュール管理の徹底による事業回転期間の短縮

◆ 投下資本利益率を意識し、収益性の向上を図る

◆ スtockビジネスの強化（営繕工事の積極受注）

NEW

◆ 積極的なM & Aや新規エリア進出による事業領域拡大



NEW 「積極的なM & A や新規エリア進出による事業領域拡大」

(目的)

M & Aにより既存エリア（P38参照）の強化だけでなく、事業領域拡大を目指して「**既存エリア外**」への進出を強化
⇒自力成長の余地拡大と成長スピードの加速(同業他社をM&A)

(戦略)

「建設請負事業」：既存取引先(主にマンションデベロッパー)が進出しているエリアへの進出を図り、受注獲得を目指す
⇒進出先エリアでの新規取引先開拓へつなげる(P17参照)

「戸建分譲事業」：既存エリアの強化（P38参照）及び戸建需要が高いエリアへの進出（親会社の商圏となっていない関西より西のエリアを想定）

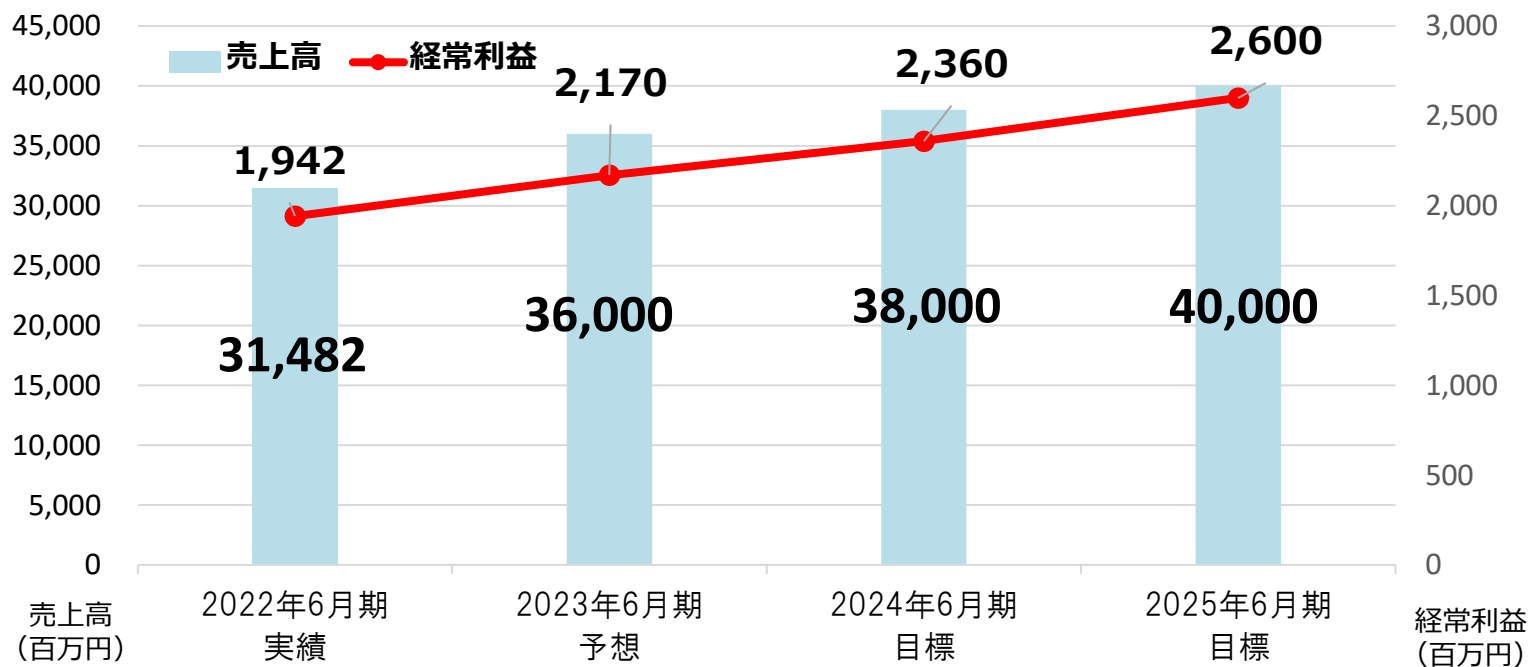


2. 事業計画（3カ年）

2. 事業計画（3カ年）①



(単位：百万円)	2022年6月期 実績	2023年6月期 予想	2024年6月期 目標	2025年6月期 目標
売上高	31,482	36,000	38,000	40,000
営業利益	2,051	2,390	2,550	2,800
経常利益	1,942	2,170	2,360	2,600
当期純利益	1,271	1,420	1,600	1,800



2. 事業計画（3カ年）②



外部環境および取組事項を鑑み、下記前提条件にて業績目標を算定

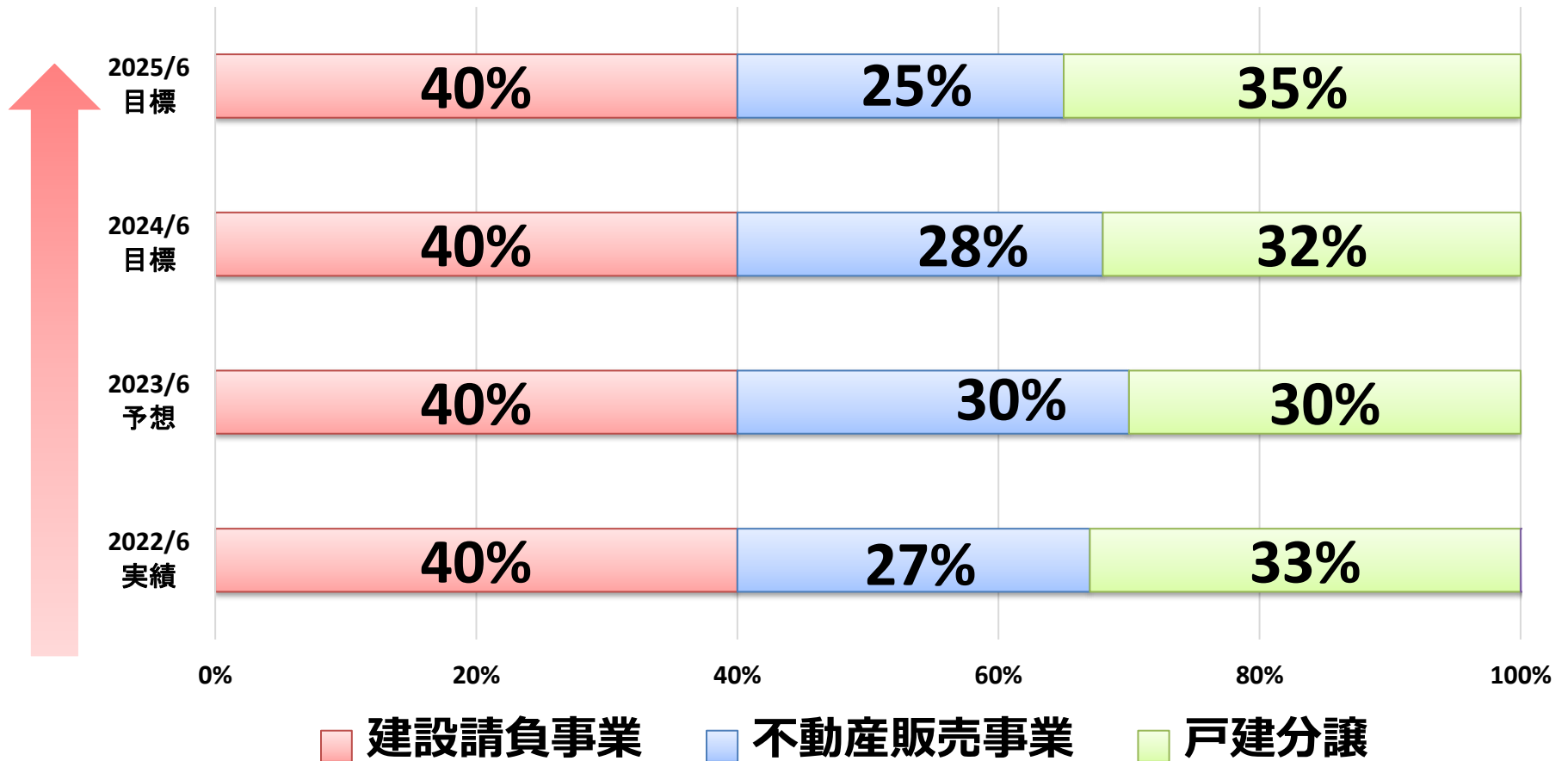
セグメント	外部環境	取組事項	業績想定
建設請負事業 (一般建築請負)	建築実需は底堅い 建築コストは高止まり 競合他社との競争激化	既存デベロッパー関係強化 新規取引先の開拓 毎期目標受注額 150億円 (2022年6月期実績 161億円)	売上高微増 利益率据置
不動産販売事業 (マンション販売)	1Rマンションの需要は安定 販売会社の買いニーズも底堅い	2023年6月期 ・販売予定分5件のうち4件 売買契約済 2024年6月期以降 ・土地仕入及び建築は順調	売上高アップ 利益率据置
不動産販売事業 (不動産事業)	収益不動産市況大きな変化なし	市場動向を見極め 高収益が見込める物件を取得	売上高据置 利益率据置
不動産販売事業 (賃貸管理事業)	住居系の実需は安定 事務所・テナント系は不透明	入居率の維持(95%以上) 2022年6月期 96.4%	売上高据置 利益率据置
戸建分譲事業	用地仕入競争激化(土地価格高騰) 低金利や住宅取得支援策が後押し 建築資材の不足・価格高騰懸念 ⇒販売単価上昇傾向	新規店舗出店の計画 自社販売の強化 事業回転期間の短縮 (目標棟数) ※前回より見直しP37参照 2023年6月期 270棟 2024年6月期 300棟 2025年6月期 330棟	売上高アップ 利益率据置

2. 事業計画（3カ年）③



【セグメント別売上高比率】

- 主要事業である建設請負事業については、同水準（40%）を確保
- 戸建分譲事業を**成長ドライバー**と位置づけ、売上構成比率UPを目指す



2. 事業計画（3カ年）④



2022年6月期実績

(単位：百万円)	2022年6月期 予想	2022年6月期 実績
売上高	33,000	31,482
営業利益	2,145	2,051
経常利益	1,980	1,942
当期純利益	1,295	1,271

当初予想に対しては売上高・利益ともに未達
ただし、前期比で増収増益となり、通期業績
としては**過去最高**を更新

詳細は2022年8月9日公表「2022年6月期 決算説明資料」を参照

前回公表時（2021年12月27日）からの変更点

(単位：百万円)	2024年6月期 目標（前回）	2024年6月期 目標（今回）
売上高	40,000	38,000
営業利益	2,670	2,800
経常利益	2,420	2,600
当期純利益	1,585	1,800

「戸建分譲事業」：供給戸数と平均販売単価UP
(P37参照) ⇒売上構成比率を前回40%から35%
へ見直し (P48参照)

「不動産販売事業(マンション分譲)」：仕掛案件の計
画数値を反映

「全セグメント」：利益率の改善・収益性向上

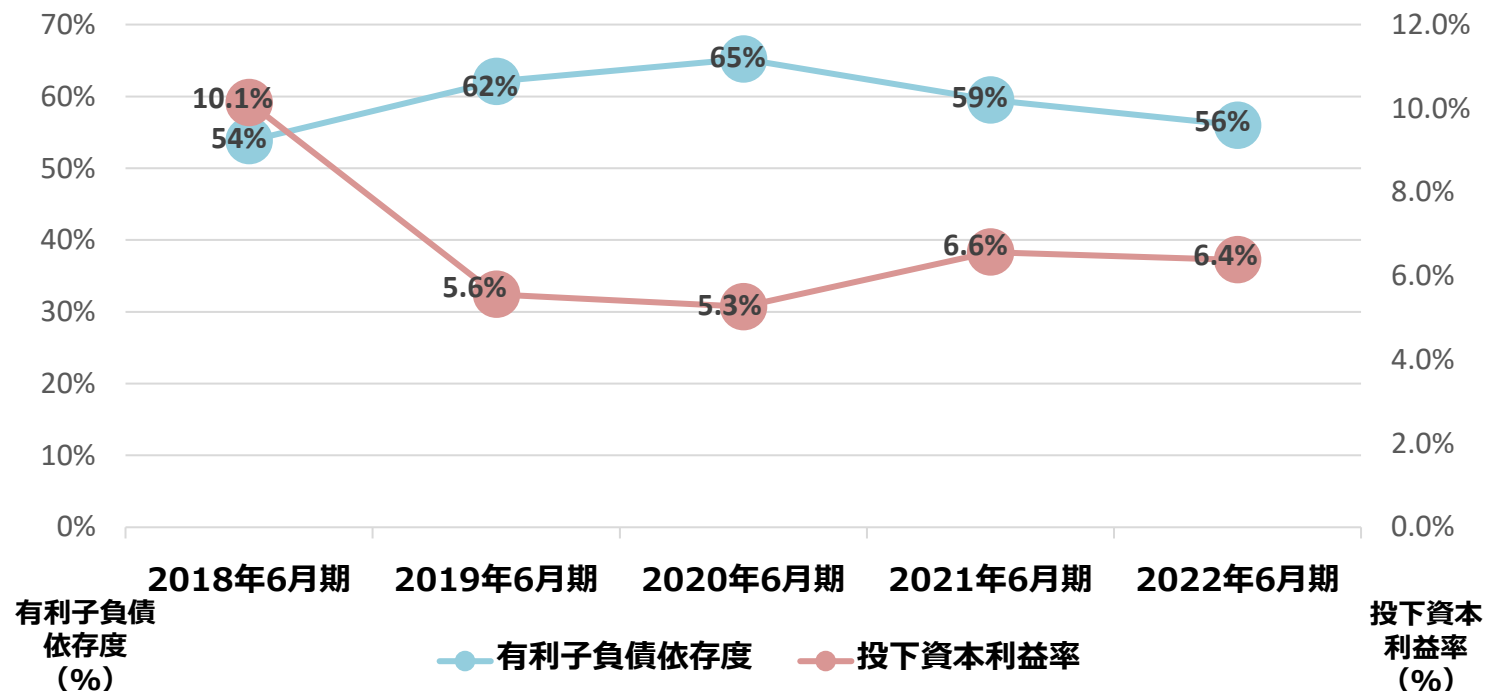


3. 事業のリスク及び対応策

3. 事業のリスク及び対応策



事業のリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の重要度	対応策
<p>【有利子負債依存度】 約60%と高水準で推移 財務信用力の低下により資金調達に制約を受けた場合、当社の業績に影響を与える可能性があります</p>	中	中長期	大	生産性向上や投下資本利益率を意識した意思決定により、有利子負債依存度の引き下げに努める



3. 事業のリスク及び対応策



事業のリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の重要度	対応策
【必要な人材の確保】 建設現場に不可欠な人材（施工管理等に精通した人材）の確保及び育成	中	中長期	中	■ 人材育成 「メルディアDCアカデミー」（社内アカデミー）での人材育成（P17参照） ■ 人材流出防止 建設現場の週休2日制の導入検討など働き方改革に注力
【建築資材の調達】 自然災害・事故災害及び国内外の政治的・経済的要因による原材料等の調達の困難や価格の高騰	中	中長期	大	■ 受注・積算・施工プロセスの見直し、人件費・資材価格高騰の影響を抑え利益率改善 ■ グループ会社との連携による住宅設備不足や建築資材高騰の影響を最小化

※詳細及びその他リスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください



- ☑ 提供情報のうち、将来の業績等に関する見通しは歴史的事実ではありません。資料作成時における一定の前提に基づいて作られていますので、実際の業績は多様な不確定要素により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知ください。

- ☑ 本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。

- ☑ 本資料の達成状況を反映した最新の内容につきましては、2023年9月頃の公表を予定しております。

本資料に関するお問合せ

株式会社 メルディアDC
大阪府大阪市淀川区西宮原二丁目1番3号 SORA新大阪21 9階
電話 06-4866-5388 (代表) <https://meldia-dc.co.jp>
取締役 執行役員 経営管理本部長 榊原
経営管理本部 田中