新宿 中村屋

2027年3月期第2四半期（中間期）
決算説明及び中期経営計画説明資料

2026年11月11日

証券コード｜2204
株式会社中村屋

エグゼクティブ・サマリー

新宿中村屋

2027年3月期第2四半期（中間期）決算

増収赤字幅縮小

売上高

12,598百万円

+0.8%
（前年同期比）

営業利益

△1,880百万円

赤字幅縮小
（前年同期比）

2027年3月期通期見通し

増収増益を予想

売上高

37,700百万円

+0.9%
（前年比）

営業利益

1,400百万円

+5.8%
（前年比）

新中期経営計画KYOSO 2030策定（2031年3月期まで）

2031年3月期

売上高	410億円
営業利益	26億円
ROE	8%へ

過去最高益を更新へ。
株主還元を充実させ、
配当性向50%、DOE3%を目指す

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

1. 2027年3月期第2四半期（中間期）決算概要

2. 2027年3月期通期業績予想

3. 新中期経営計画　「KYOSO 2030」

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年3月期第2四半期（中間期）決算概要

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年3月期第2四半期（中間期）　決算概要

新宿 中村屋

- 売上高：微増収。中華まん類では春夏期の需要喚起及び認知拡大に注力。業務用食品では、コンビニエンスストア向け商品が堅調に推移。菓子ギフトの低迷を吸収し、売上高は前年同期をクリア
- 営業利益：赤字幅を縮小。原材料高の中、不採算商品や販路の集約などによる業務効率化によるコスト削減、一部の商品において価格改定や規格変更を実施したことから赤字幅縮小し、期初計画をも上回る

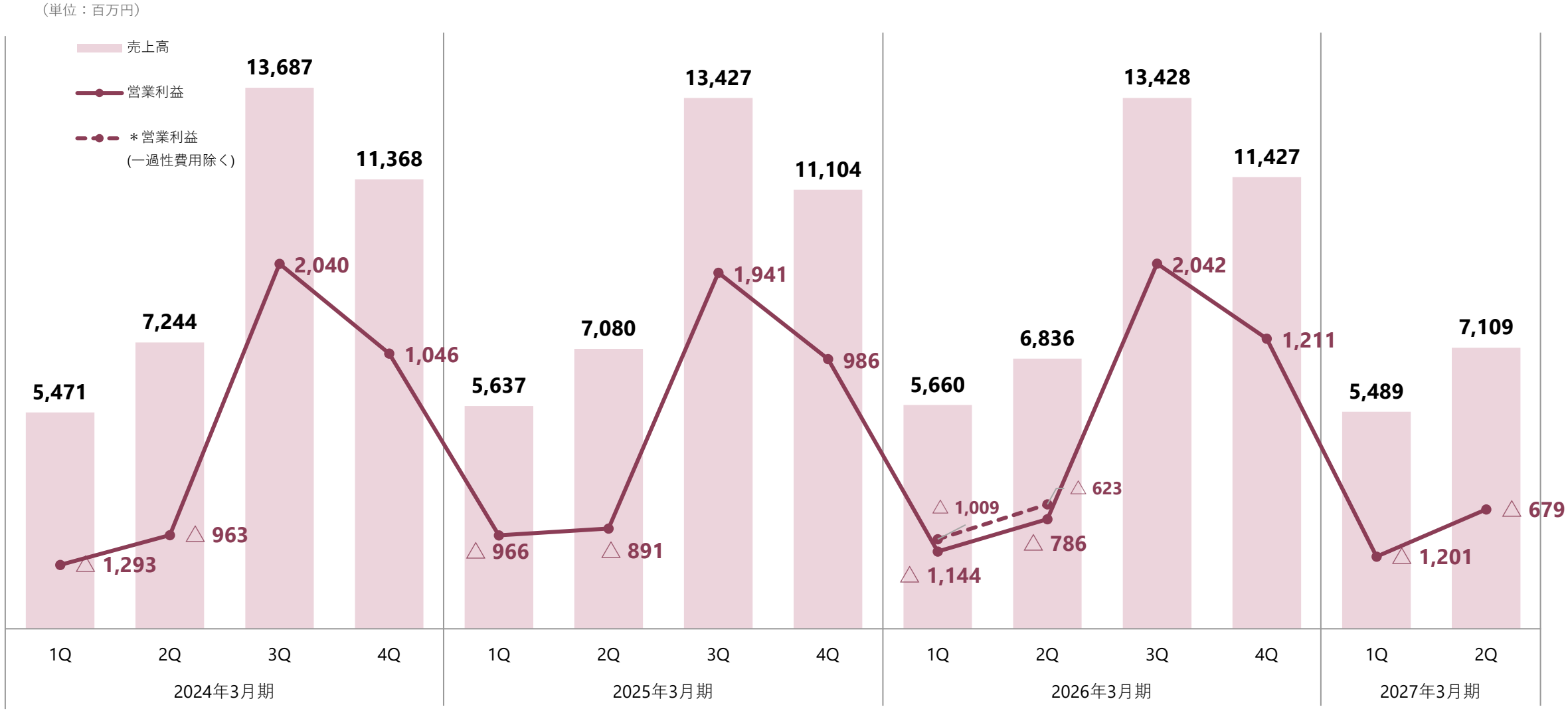
（単位：百万円）	2026年3月期第2四半期	売上高比率（%）	2027年3月期第2四半期	売上高比率（%）	前年同期比（%）	期初計画 第2四半期 （5月15日）
売上高	12,496	100	**12,598**	100	+0.8	12,550
売上総利益	3,552	28.4	**3,496**	27.7	△1.6	－
販売費及び一般管理費	5,482	43.9	**5,376**	42.7	△1.9	－
営業利益	△1,930	－	**△1,880**	－	－	△1,920
経常利益	△1,802	－	**△1,717**	－	－	△1,790
当期純利益	△1,327	－	**△1,217**	－	－	△1,260

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

四半期決算の推移

新宿中村屋

- 中華まんの春夏の需要喚起及び認知拡大への取り組みや、菓子ギフトのカジュアル化の推進を継続し上期の赤字幅改善を進める



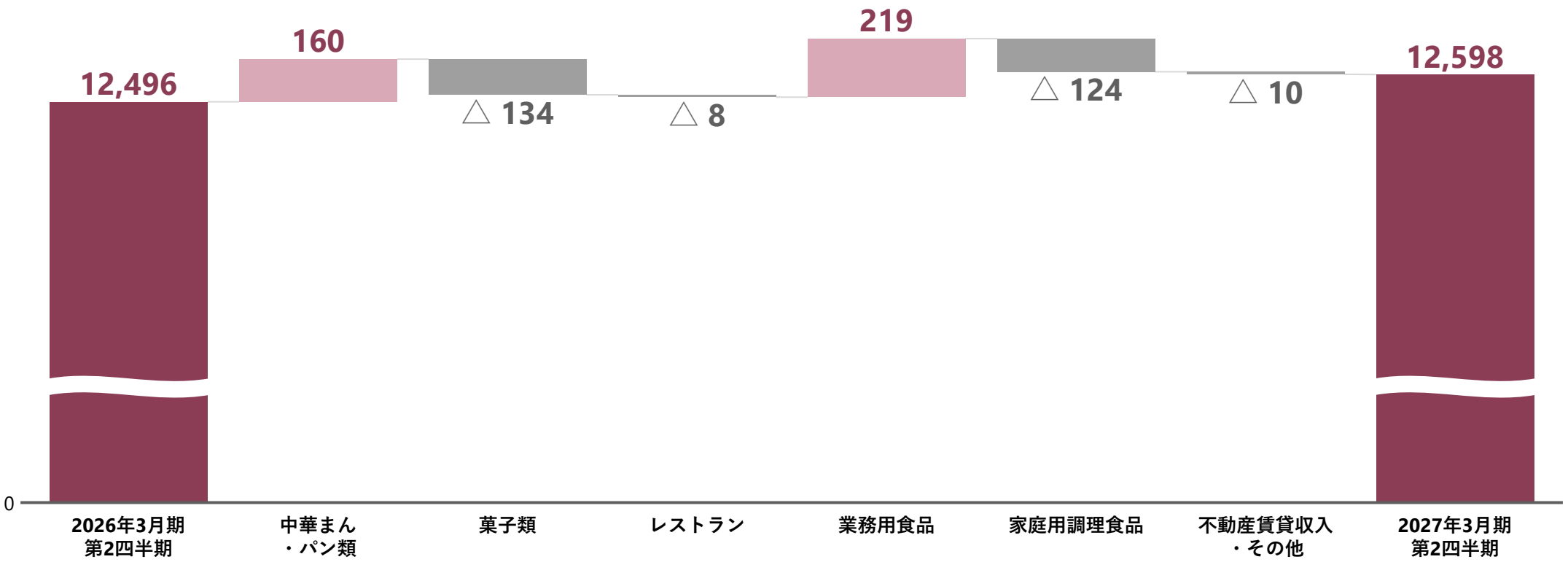
NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

売上高増減要因分析（前年同期比）

新宿 中村屋

- 中華まん・パン類は増収、菓子類ではデイリー菓子が伸長も、中元ギフト需要減少のため減収
- 業務用食品は小売り大手との取り組み深化で好調を維持

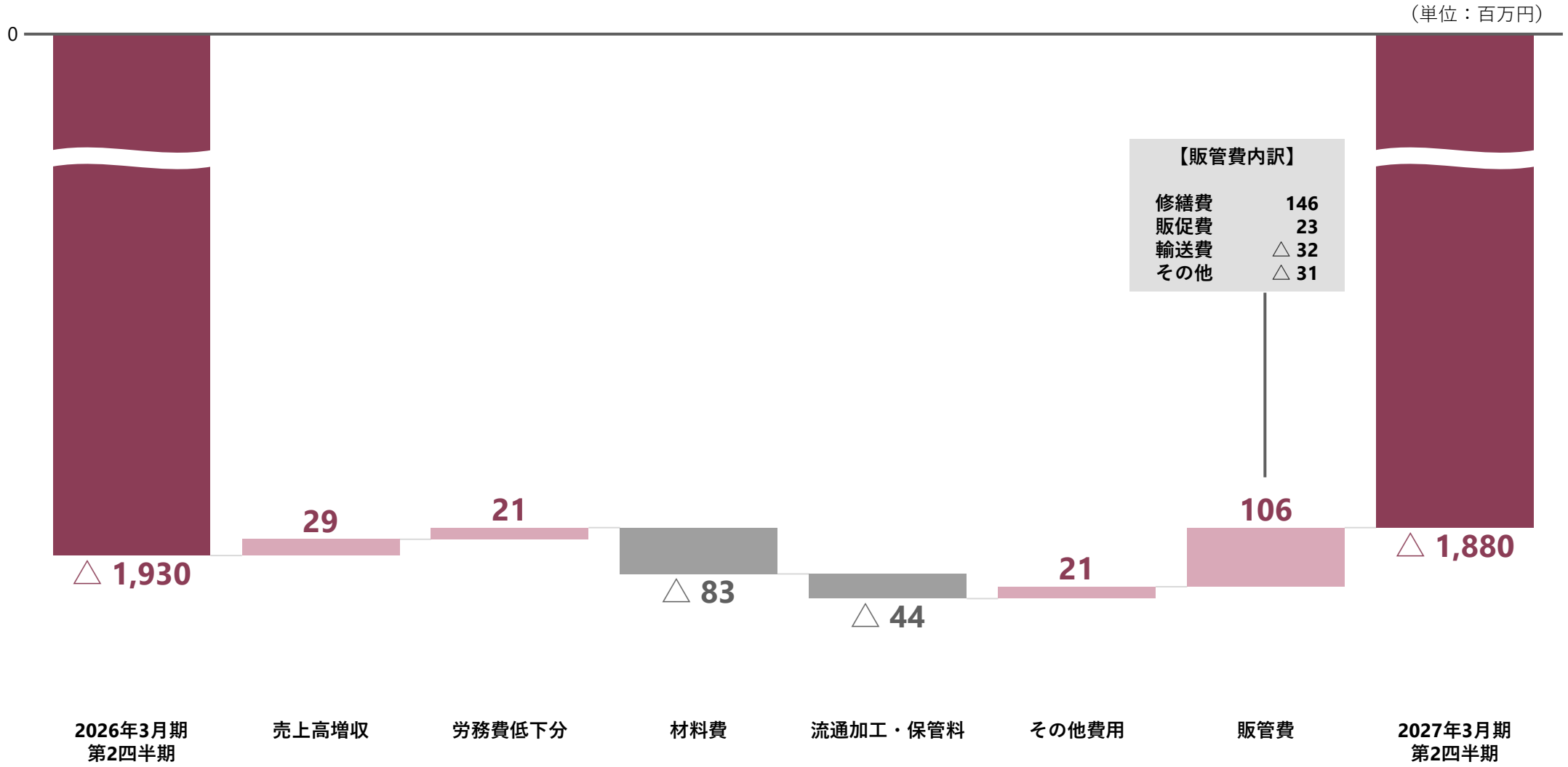
（単位：百万円）



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

営業利益増減要因分析（前年同期比）

- 増収効果や販管費の改善により、営業赤字は前年同期比50百万円縮小
- コスト上昇影響が継続する中でも、業績は着実に回復



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

事業別の売上高・セグメント利益

新宿中村屋

- 菓子事業：中華まん類では、量販店販路向けの中華まんにおいて、季節限定商品を発売。菓子類では、カジュアルギフト市場への拡販強化に努め、ほぼ前年度並み
- 食品事業：家庭用食品では、レトルトカレー、麻婆豆腐の新シリーズ拡販に注力。業務用食品では、コンビニエンスストアチェーンへの弁当用カレーソースが堅調に推移したことに増収に貢献したものの、原材料高のため、増収減益
- 不動産賃貸事業：商業ビル「新宿中村屋ビル」は、満室稼働を維持

（単位：百万円）

		2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前年同期比	前年同期比伸び率（%）
菓子	売上高	7,187	**7,175**	△12	△0.2
	セグメント利益（利益率%）	△1,242 (－)	**△1,248** (－)	△6	(－)
食品	売上高	4,850	**4,970**	+120	+2.5
	セグメント利益（利益率%）	317 (6.5)	**243** (4.9)	△74	△23.4
不動産賃貸	売上高	460	**454**	△6	△1.3
	セグメント利益（利益率%）	226 (49.1)	**221** (48.6)	△5	△2.2

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

バランス・シートの状況

新宿中村屋

- 長期前受収益が増加。自己資本比率は53.4%と引き続き高水準を維持
- 在庫は取引先の需要期の変更があったため、前年同期比では縮減（▲603百万円）が進む

資産の部

（単位：百万円）	2027年3月期 第2四半期	2026年3月期末比 増減
流動資産	**11,900**	+900
売掛金	**4,146**	+35
商品及び製品 仕掛品 原材料及び貯蔵品	**4,497**	+1,163
その他流動資産	**3,258**	△298
固定資産	**40,384**	+1,290
有形固定資産	**24,667**	△291
投資その他の資産	**15,262**	+1,599
資産合計	**52,284**	+2,190

負債・純資産の部

（単位：百万円）	2027年3月期 第2四半期	2026年3月期末比 増減
流動負債	**5,724**	△19
未払金	**1,506**	+34
その他流動負債	**4,219**	△53
固定負債	**18,641**	+3,043
長期前受収益	**13,011**	+3,317
純資産	**27,919**	△834
株主資本	**22,937**	△1,629
負債純資産合計	**52,284**	+2,190

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

キャッシュ・フローの状況

新宿中村屋

- 現金及び現金同等物の期末残高は前年同期比で拡大
- 投資キャッシュフローは前期から抑制されたこともあり、営業キャッシュフローの縮小を吸収しフリーキャッシュフローはプラスを達成

（単位：百万円）

	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	2,616	**2,854**	+238	
営業活動によるキャッシュフロー	1,207	**708**	△499	• 長期前受収益の増加等
投資活動によるキャッシュフロー	△2,056	**△625**	+1,431	• 有形固定資産の取得等
フリーキャッシュフロー	△848	**83**	931	
財務活動によるキャッシュフロー	△51	**△471**	△419	• 配当金の支払い等
現金及び現金同等物の期末残高	1,717	**2,466**	+749	

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年3月期通期見通し

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年3月期見通し

新宿中村屋

- 期初予想からの変更なし
- 前期から取り組んでいる商品及び販路の絞り込みによる減収を、新商品や新事業の拡大で補い増収の確保を目指す
- 足元での地政学リスクに伴う原材料費や販売関連費用の上昇を織り込みながらも、不採算商品の削減や前期計上した一過性費用がなくなることにより、増益を確保へ

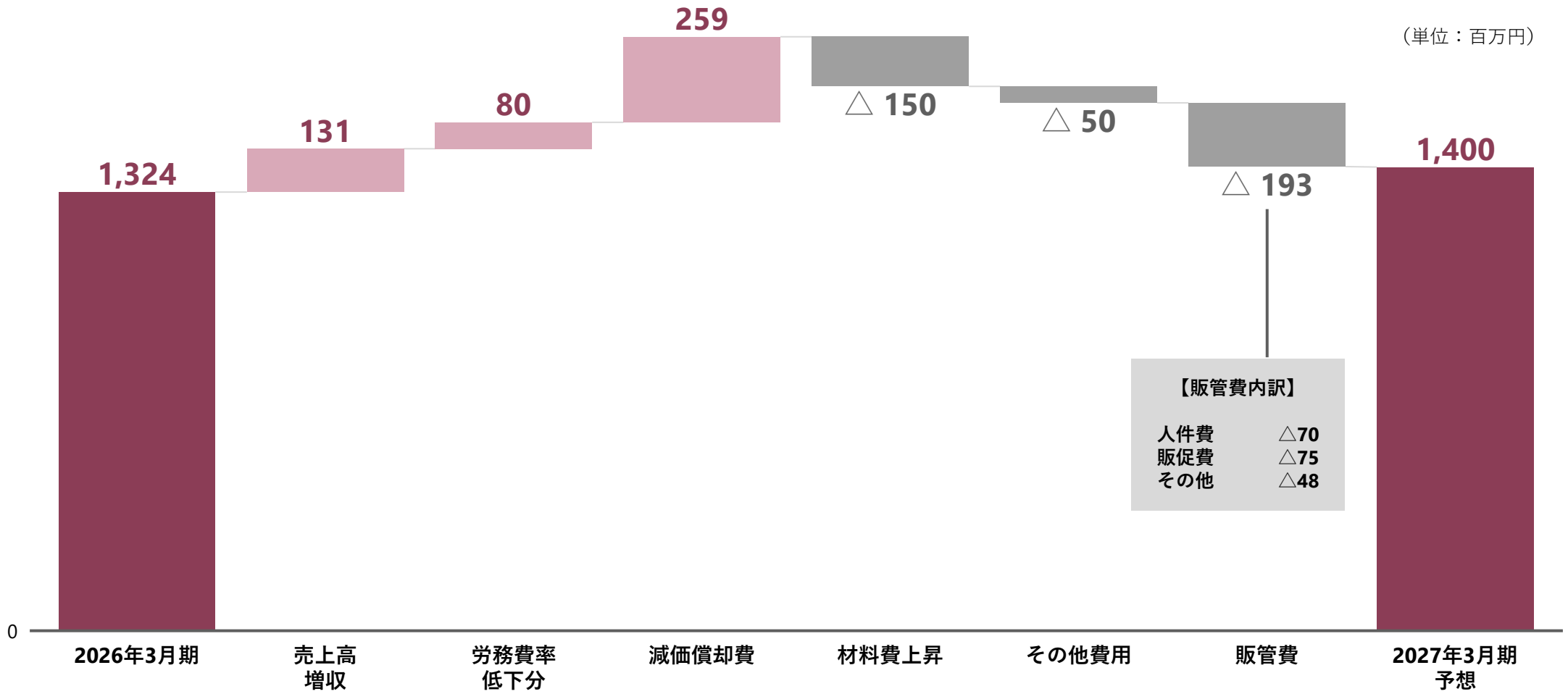
（単位：百万円）

	2027年3月期予想	構成比（%）	前年比（%）	金額差異（対前年比）
売上高	**37,700**	100.0	+0.9	＋349
営業利益	**1,400**	3.7	+5.8	+76
経常利益	**1,600**	4.2	+0.1	+1
当期純利益	**950**	2.5	+3.5	+32

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

営業利益増減要因分析（予想）

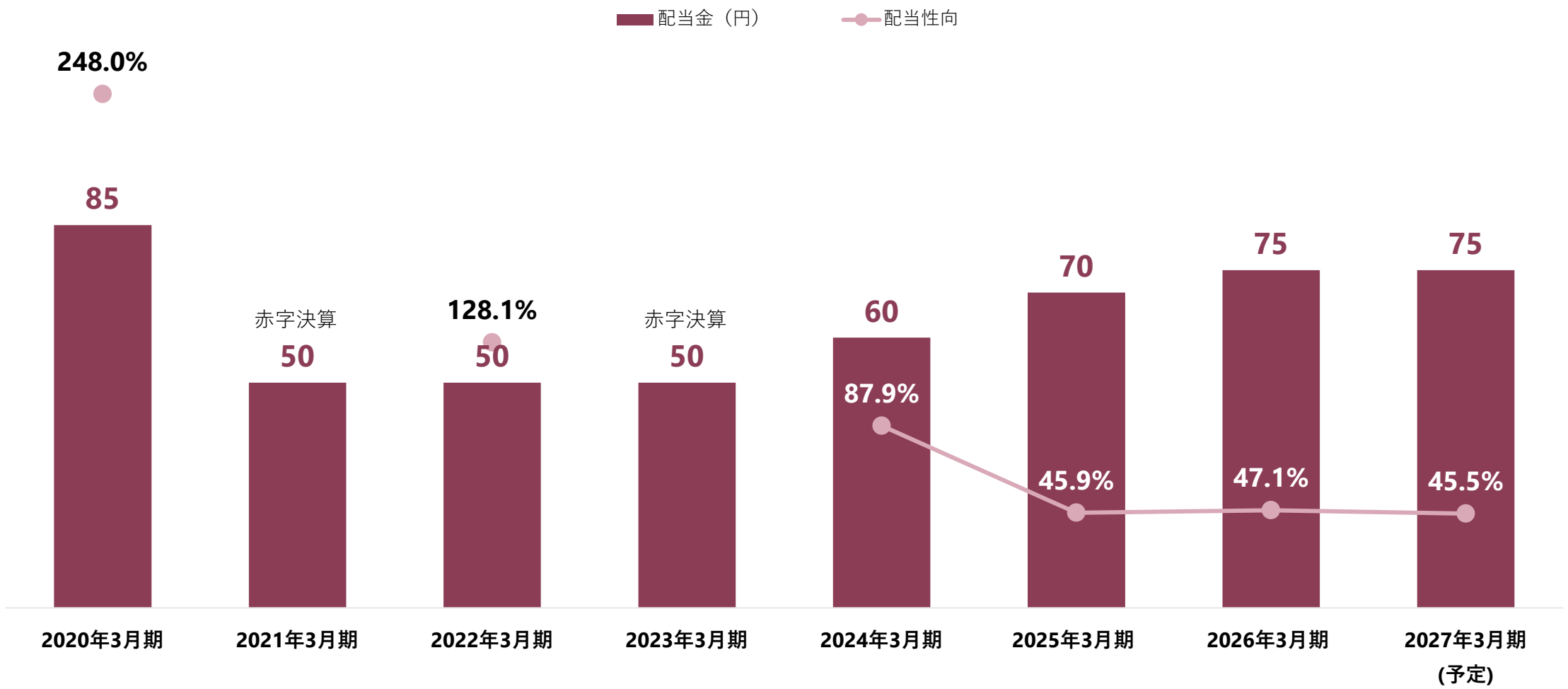
- 増収効果、一過性の減価償却費の消滅等により増益
- 不採算商品見直し効果は原材料価格の上昇で相殺されるとともに、賃上げ等販管費の増加、販促強化を見込むなど、慎重な見通し



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

配当・株主還元策

- 株主に対して長期にわたり安定的かつ継続的な配当を実施することを重視
- 2026年3月期は増配。2027年3月期は利益ほぼ横ばい見通しから期初計画では75円を据え置き



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

新中期経営計画　『KYOSO 2030』（～2031年3月期）

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画見直しの背景

新宿中村屋

- 市場・競合環境の変化を踏まえ、さらなる成長のためには戦略の見直しが必要
- ブランドで選ばれる状態をつくるための中期的な設計が必要

市場・競合環境

インフレ・物価上昇による個人消費の伸び悩み	低価格志向と高付加価値志向への消費の二極化	原料メーカーや商社・流通の加工食品への垂直参入の加速

等

2024/3月期 | 2025/3月期 | 2026/3月期 | 2027/3月期 | 2028/3月期 | 2029/3月期 | 2030/3月期 | 2031/3月期

中村屋2027ビジョン ▼ 見直し

主な成果と内部環境（現在）

利益回復と成長への土台構築

- 構造改革実行による利益の回復
- 売上は最終目標と距離感
- 高付加価値デイリー菓子、春夏の中華まんの市場創造の可能性の確認
- ブランド認知は高いがイメージが弱い
- 2027年本店喫茶部（レストラン）・純印度式カリー・月餅・中華まん100周年

課題（未来へむけて）

新中期経営計画を策定 **KYOSO 2030**（2031年3月期）

成 長 軌 道 へ の 接 続

利益回復と周年を活用し、ブランドを構築して市場創造を加速させ、
価格ではなく価値で競争を超えるために新中計を策定

- 家庭用調理食品、デイリー菓子、デイリー食品の収益力向上
- 「新宿中村屋」の明確なブランドイメージの構築
- ROE改善のための利益創出と資本政策

さらに10年ビジョンを定め、持続的な成長軌道へとつなげる

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

10年ビジョンとブランドの定義（中村屋が目指す姿、共通の判断軸）

新宿中村屋

10年ビジョン

10年先を見据えた中村屋のありたい姿

「本格のおいしさ」で多様な食の課題やニーズに挑む「ひとつの中村屋」

中村屋を「選ぶ理由」の創出

プロの手間（価値を生み出す基盤）

による

本格のおいしさ（提供価値（顧客体験））

- お客様の価値につながる「手間」
- 事業・部署を越えて連携し、届ける
- 知識・能力や工夫を、変化に合わせて磨く
- 味だけではない「体験」をつくる

- 「本格のおいしさ」と紐づけるブランド

新宿中村屋

購入の拡大　リピートの獲得　顧客支持　ブランド価値向上

「新宿中村屋」ブランドを成長の力へ

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

新宿中村屋

KYOSO 2030

＝

共創

連携 × 挑戦

基本方針

ビジネスの共創

各ビジネスの特性を生かし、ブランド構築に向けて役割分担を行なう

- 当社ブランドのビジネス：
  3事業の共創で「本格のおいしさ」と「新宿中村屋」を紐付ける

強みの共創

選択と集中でブランド認知が高いエリア・3事業のシナジーが生かせるチャネルに注力し、新宿中村屋の露出を増やす

- 関東エリアにプロモーション等を集中投下
- チャネルは量販店に注力し、新宿中村屋の存在感を高める

組織力の共創

製販一体の体制を活かし、創って造って届けるのスピードを上げる

- 周年活用による一体感の醸成
- バリューチェーンのさらなる連携

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画－KYOSO 2030　本店再構築 次の100年に向けたブランド価値の向上

新宿 中村屋

- 2027年： 純印度式カリー・月餅・中華まん、ならびに喫茶部開設100年
- 100周年を活用し、ブランド構築に弾みをつけ、次の100年のスタートに

新宿中村屋本店

役割	効果・目指す成果
価値を磨き、各事業につなぐ 価値を見せる ライブキッチンで「プロの手間」を見える化	ブランドへの理解・信頼向上 歴史・技術・こだわりを伝え、 「新宿中村屋」を選ぶ理由を強化
技術・技能を磨く 本店と開発の人財交流 商品開発・量産化へ展開	商品競争力の向上 「本格のおいしさ」を深め、 各事業の商品価値を高める
顧客の声を活かす 顧客の生の声・反応を各事業へ共有	顧客に支持される商品づくり 顧客の評価を商品開発・改善に反映

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画－KYOSO 2030　100周年でブランド構築による成長に弾みをつける

新宿中村屋

- 100周年を起点に、3事業（食品・菓子・中華まん）の商品・発信・顧客接点を一体で強化

1

3事業の記念商品の発売

100年のヘリテージから
次の代表商品を創造

純印度式カリー、月餅、中華まんの歴史を踏まえ、次の100年へつながる食品・菓子・中華まんの商品を構想

2

プロモーションの強化

クロスメディアで
ブランドを訴求

自社メディア、店頭販促、地域広告、3事業共通の売場提案を連動し、本店から話題を広げる

3

ファンづくりイベント

ブランドで選ぶお客様との
関係性を強化

100周年ならではの体験・参加機会を通じ、継続的なブランド接点をつくる

Coming Soon

企画の詳細は順次公表

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

新宿中村屋

売上拡大とコスト削減を利益成長につなげる

商品力の強化

「本格のおいしさ」を磨く

食品事業
- ①スパイスの本格感
- ②レトルト技術の進化
- ③手鍋品質のロット再現

中華まん・スチーム
- ①生地のおいしさ向上
- ②中具の調理感向上

菓子
- ①あんのおいしさ向上
- ②包餡技術、生地の深耕

ビジュアルの整備によるブランドの統一的訴求

ものづくりの実行基盤

プロセス整備・技能/技術者の育成、専門家との交流や招聘　等

×

販売力の強化

販売機会の拡大につなげる

チャネルの選択と集中

ブランド認知の高いエリア・3事業共通のチャネルに注力

売場作りの提案

「本格のおいしさ」を伝える販促、販売方法の強化

「本格のおいしさ」と新宿中村屋を紐づけ、ブランドで選んでもらう

コスト削減の推進

生産・物流を横断した改善

購買
- ・開発購買の推進
- ・調達のリスク管理
- ・購買力向上

生産
- ・生産の効率化・平準化
- ・現有ラインの活用

ロジスティクス
- ・物流コストの最適化
- ・需給予測精度の向上

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

新宿 中村屋

販売拡大に向けた重点領域

3事業の実行施策を、販売機会の拡大につなげる

食品

家庭用食品

配荷・リピート率の向上

- 主要シリーズのリブランディング
  （2027年春～）
- 新たなカテゴリ創出



新宿 中村屋
Coming soon

業務用食品

- 主要販路取り組み強化

中華まん

量販店舗向け

春夏の市場創造

- レンジデモ販売を強化
- 春夏向け詰め合わせ品 取扱い店舗数30％増
- 市場ニーズに対応する新定番商品を創造



コンビニエンスストア向け

- 新カテゴリー：焼成商品の検討・提案

菓子

デイリー菓子

高付加価値商品の拡販

- 高付加価値菓子による高価格帯売場の創造
- 体験イベント実施による、お客様接点の強化



ビジネス構造の変革

- 不採算ビジネスの効率化
- 新規BtoBビジネスへの参入

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画－KYOSO 2030　新規事業の取り組み

新宿 中村屋

- スープを提供する法人向けオフィス常設型の社食サービスを拡大
- 事業戦略を進めるためのM&Aや「本格のおいしさ」で差別化できる市場の開拓も視野に入れる

法人向けオフィス常設型の社食サービス拡大

Office Stand By You

法人向けオフィス常設型の社食サービス



お客さまの声を受けた商品開発

- 現在8種類を提供。さらに新商品２種を発売予定（2026年冬）



＜クラムチャウダー＞＜ビスクスープ×玄米＞　＜ボルシチ＞　＜ミネストローネ＞　＜スープカリー＞　＜オニオンスープ＞　＜豚汁＞　＜胡麻担々スープ＞

- スープと合わせて食事として完結するよう
  ごはんやパンの販売開始



〈例 スープカリー＋白米＞

- 常温で長期保存が可能
  ローリングストックとしてのニーズも顕在化
  ～有事の際にもおいしく食べられる食品として評価

第１回災害食アワード入賞

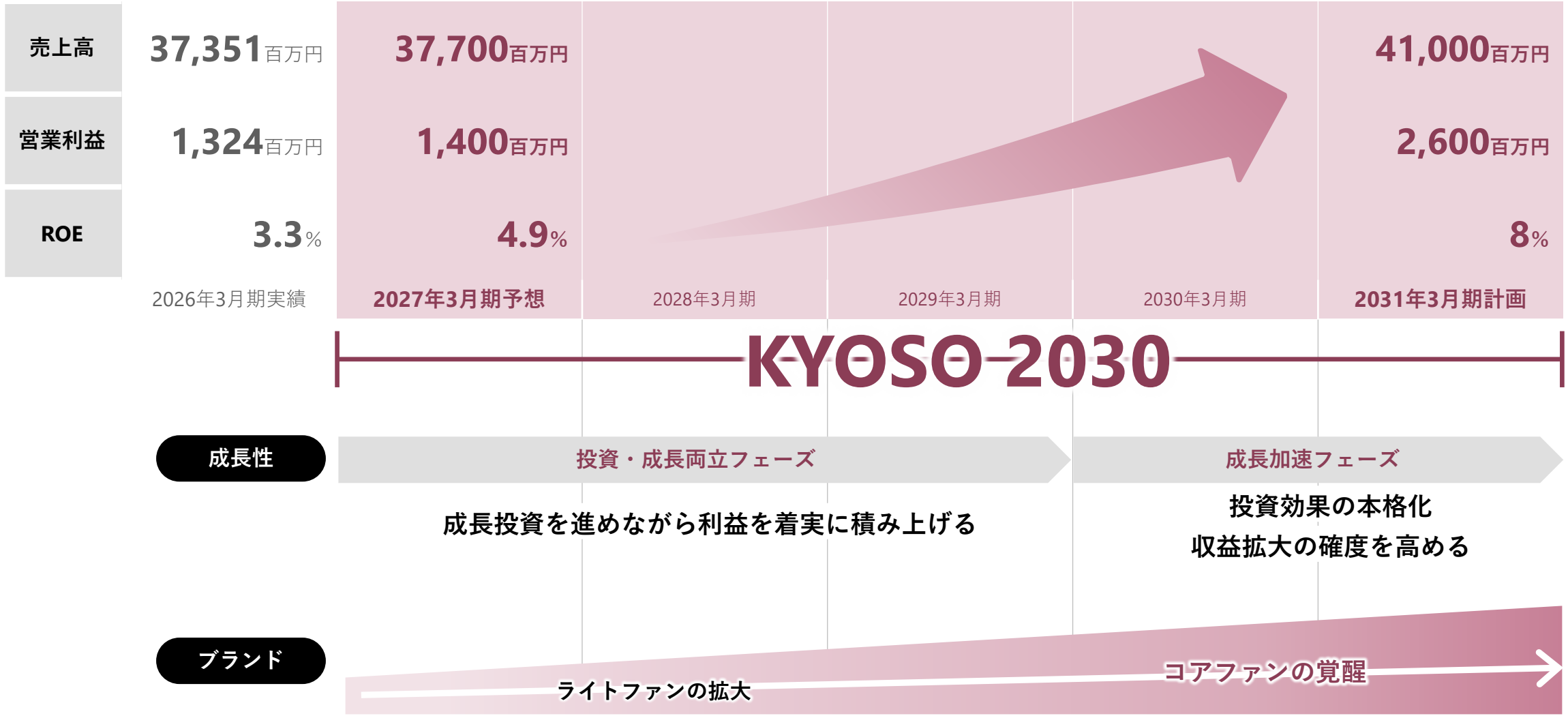
インフラやビジネスモデルはtoCへの活用も期待

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画－KYOSO 2030　数値計画

新宿中村屋

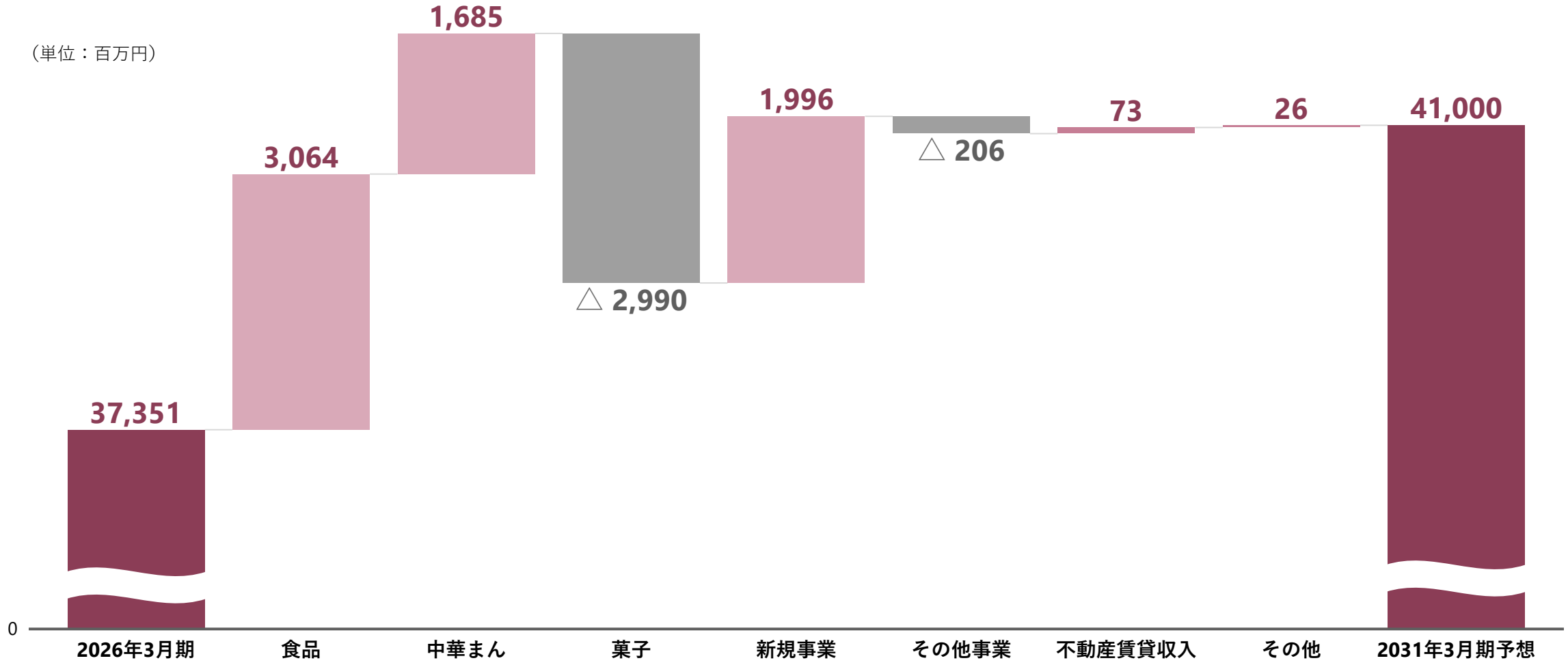
- **2031年3月期営業利益26億円、過去最高更新*を目指す** *(2007年 23.4億円)
- **ROE8%を掲げ、資本効率の改善に繋がる施策の実行により、企業価値の拡大（＝PBR1倍超の市場評価）の早期実現を目指す**



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画－KYOSO 2030　売上高増減益分析（事業別）

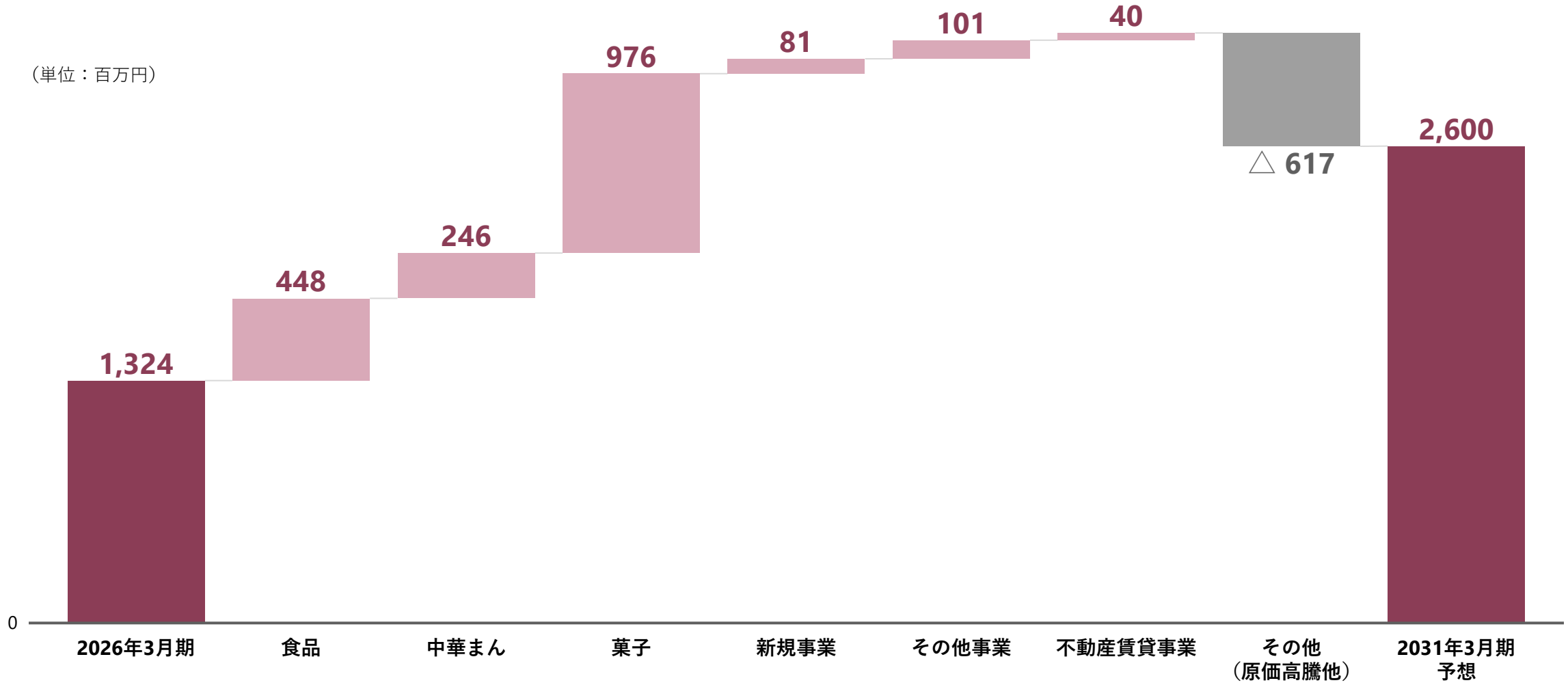
- 収益性を重視したポートフォリオ改革を進め、菓子事業の商品群・販売チャネルの選択と集中に伴う2,990百万円の減収を計画に織り込む
- 成長領域の拡大で改革に伴う減収を補い、全社売上高の拡大を目指す。食品・中華まんの販売拡大と新規事業の育成を図る



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画－KYOSO 2030　営業利益増減益分析（事業別）

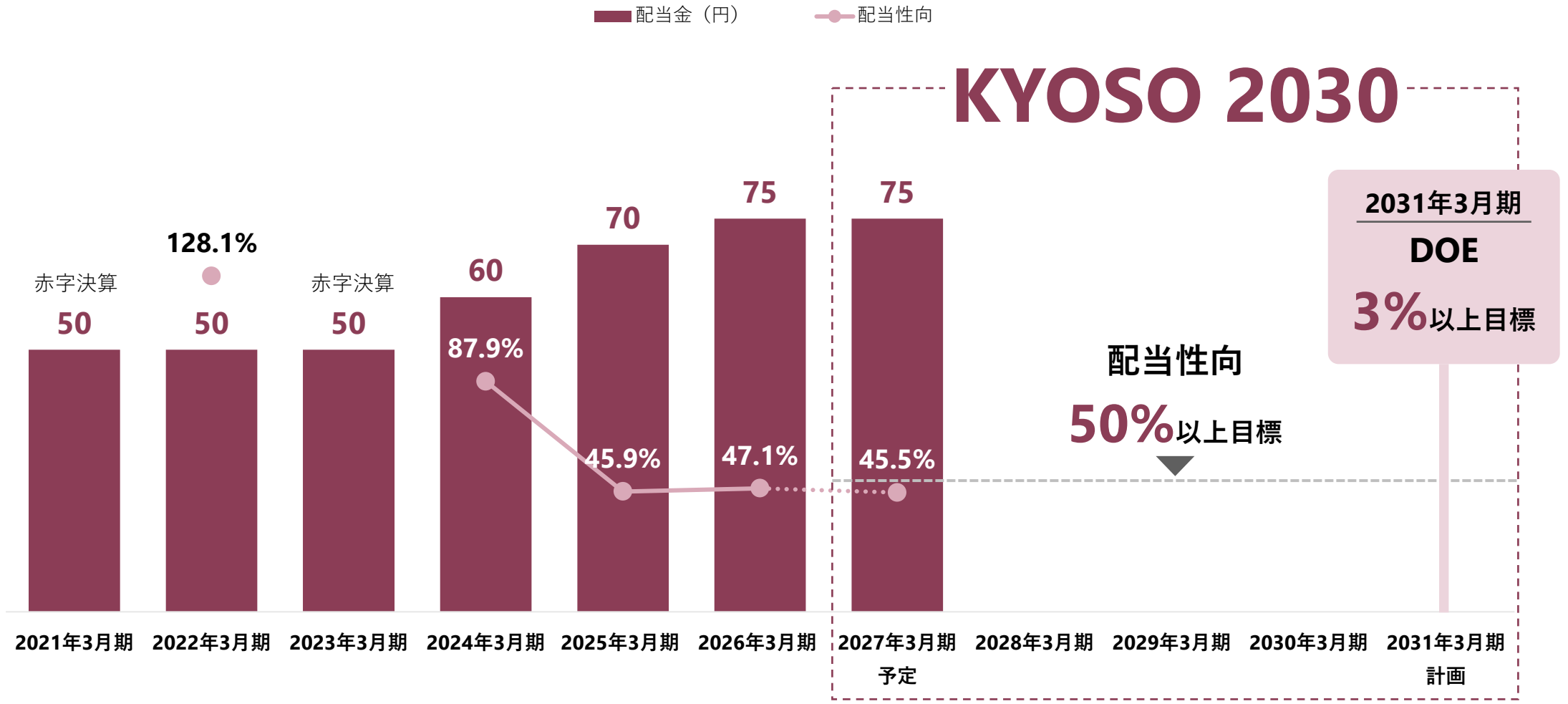
- 菓子事業の採算改善を含む3事業の増益により、売上高の伸びを上回る営業利益の成長を目指す
- 原価高騰等の影響を織り込みながら、低・不採算商品の見直しにより、持続的な利益成長につなげる



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画－KYOSO 2030　配当・株主還元策の強化

- 新中期経営計画期間中には、配当性向は50%を目指す
- 2031年3月期はDOE3%以上を目標とする
- ROE8%の達成のため機動的な自己株式取得を通じた自己資本のコントロールを実施し、総還元性向では100%以上を目標とする



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

財務戦略　キャピタルアロケーションの考え方

新宿中村屋

- 安定的な収益構造へ転換し、KYOSO 2030で生み出された営業キャッシュフローと有利子負債等の活用、さらに非事業資産売却によるキャッシュインを予定
- 将来へ向けた戦略的な成長投資の配分とともに、株主還元の充実を目指す
- 自己資本比率は約57%→約46%へ

2027年3月末から2031年3月末までの累計

キャッシュイン	キャッシュアウト	
営業CF 及び有利子負債等 約230億円	戦略投資・ 大型投資 約150億円	• 経営基盤・拠点 機能強化等　約60億円　経営・業務機能の集約・高度化 • 供給再編　約50億円　生産・供給体制の最適化 • M&A等　約40億円
	経常設備投資 約50億円	• 更新投資等
非事業資産売却 約30億円	総還元 約60億円	• 剰余金の配当 及び自己株式の取得　約60億円 • 純利益は100%以上還元

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

財務戦略について

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

財務戦略　重点戦略テーマと主な施策

新宿中村屋

- 積極的な資源配分の実行、財務安全性を確保しつつ企業価値向上を後押し

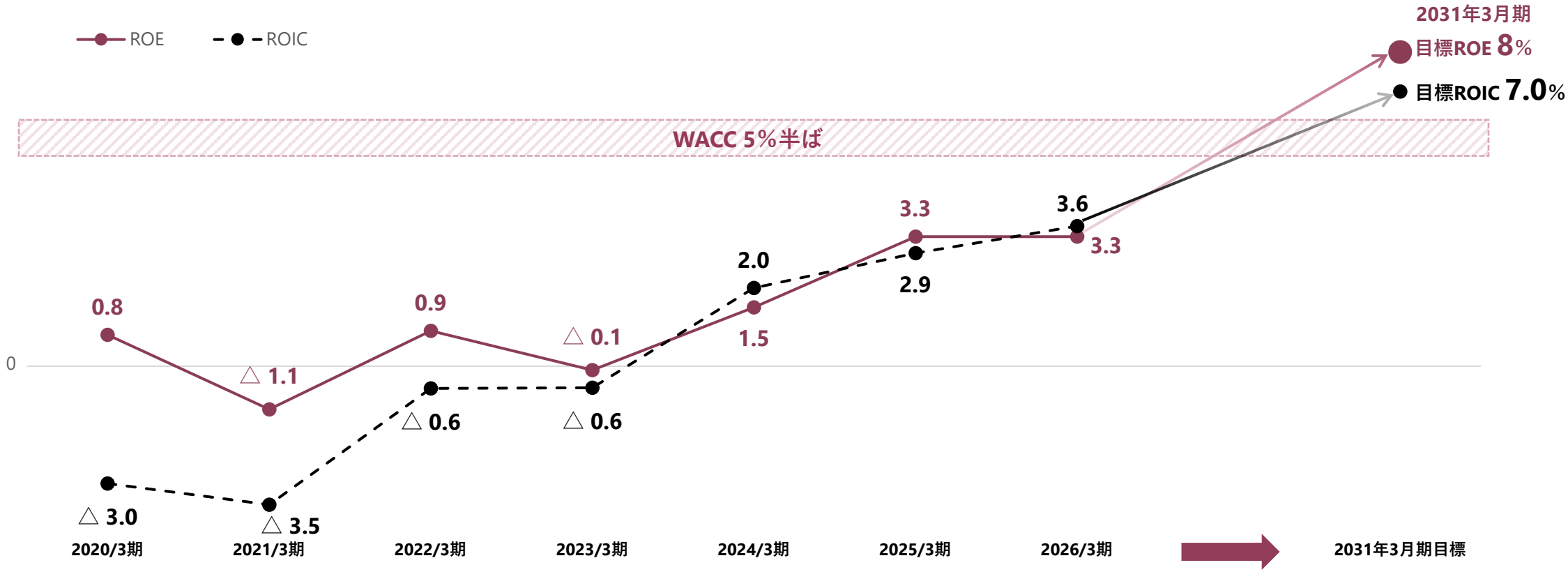
重点戦略テーマ	主な施策
ブランド経営、事業戦略、人的資本への戦略的投資の実現	• ブランド価値を利益成長へつなげる戦略投資 • 人財と事業への一体投資で、成長を加速 • 事業ポートフォリオを再構築し、資本の収益力を高める • 経営陣のインセンティブを資本効率に連動させ、株主価値を追求
供給再編と投資規律の徹底	• 安全性指標と負債活用で、成長余力を拡大 • 政策保有株式の縮減で、資本効率を向上 • 資本構成の最適化で、資本コストを低減 • 自己資本比率40％以上で、財務健全性を堅持
財務安全性を維持した資本政策の最適化	• 設備更新で、供給競争力を強化 • 生産・物流・拠点の最適化で、収益力向上 • 投資基準の明確化で、資本規律を徹底 • 投資後の検証・是正で、資本効率向上追求
株主還元・IR強化による市場評価向上	• 安定配当を軸に、還元方針を明確化 • 機動的な自社株買いで、株主価値向上 • 長期保有優遇の株主優待を新設 • 成長投資と株主還元の配分を見える化

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

財務戦略　これまでの振り返り①　資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 当社はWACCは5%半ばと試算。ROEは3.3%であり、現状ではWACCを下回っている

ROE・ROICの推移



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

財務戦略　これまでの振り返り②　資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

新宿中村屋

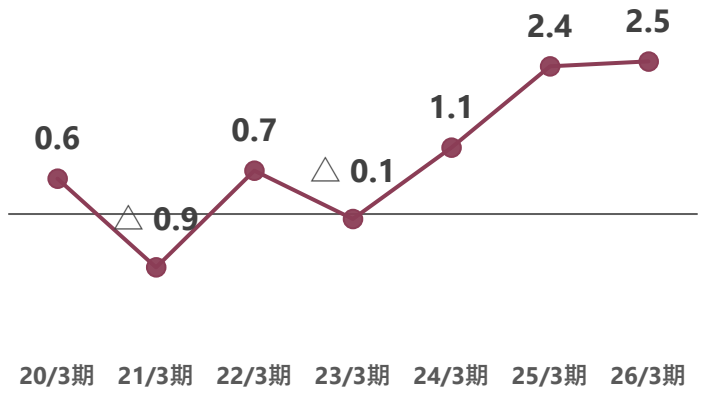
- 当期純利益は低水準で推移、資産回転率は1以下で資産効率性の改善が急務

ROEの構成要素と課題

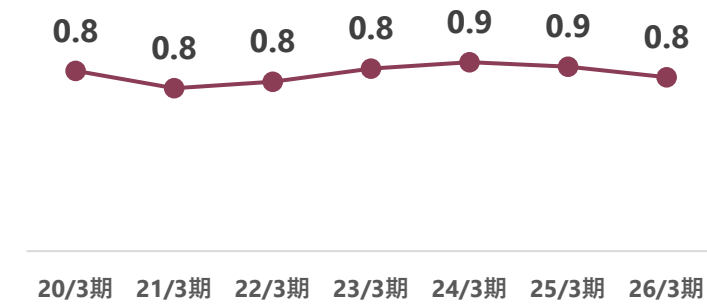
利益率は回復傾向にあるものの、 持続的な利益創出力の強化が課題	総資産回転率は横ばいで推移し、 資産の有効活用が課題	財務レバレッジは概ね一定で推移、成長投資・ 株主還元を踏まえた資本構成の見直しが課題

ROEの分解

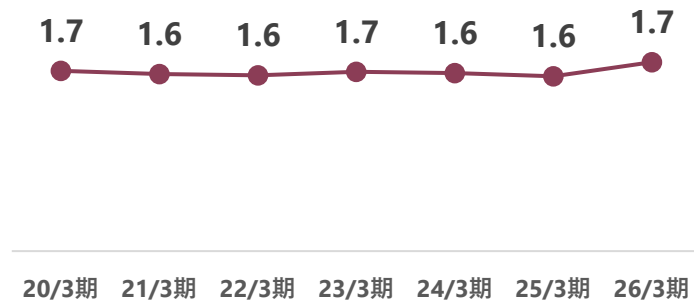
当期純利益率（%）



総資産回転率（回）



財務レバレッジ（倍）



ROE向上に向けた重点施策

ポートフォリオ改革と重点事業の強化により、持続的な収益性向上を図る	非事業資産の売却と成長領域への資金配分により、資産の効率的な活用を進める	財務健全性を確保しながら、外部資金と株主還元を活用し、資本構成の最適化を図る

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

財務戦略　企業価値向上にむけた具体的な取り組み

新宿中村屋

- 2031年3月期までにROE8%台を目指す、ROICは7%を計画

	2026年3月期		2031年3月期目標
ROE	3.3%	▶	8%台
ROIC	3.6%	▶	7%台

2026年3月期		2031年3月期目標	主な施策
2.5%	当期純利益	5%前後	① 3事業の買いまわりによる売上高の拡大 ② 高付加価値商品販売による利益率の改善 ③ 年間を通じた中華まんの需要喚起による収益性の改善
0.8回	総資産回転率	0.8回以上	① 保有資産（政策保有株）の圧縮 ② 事業見直しに伴う資産の効率化
1.7倍	財務レバレッジ	2.0~2.2倍	① 自己株式取得により自己資本を最適化 ② 株主還元強化 ③ 財務の健全性を鑑みて負債も活用

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

IR強化による市場評価向上

新宿中村屋

- 株主・投資家との情報共有と対話を充実させ、理解と信頼を深め、 中長期的な企業価値の向上を目指す

株主・投資家向け情報発信の強化

IRウェブサイトの充実

- 経営方針・成長戦略をわかりやすく発信

説明会、ミーティングの実施

- 定期的なミーティングで投資家の関心や疑問を把握し、開示資料の充実を図る



積極的なエンゲージメント活動

株主向け見学会・体験ツアー

- 中華まんミュージアム見学会
- 新宿中村屋ビル体験ツアー



◀中華まんミュージアム見学会ご参加の皆様

新宿中村屋ビル体験ツアーの様子▶



長期保有株主向け優待の新設

※2027年3月末基準から実施。従来優待には継続保有条件を新設

- 100株以上を継続保有して5年ごとに、本店のお買い物・お食事券3,000円分を進呈
- 本店での商品・サービス体験を通じ、株主との絆を深める

企業価値向上へのインセンティブ

株式報酬制度の導入

- 株主と経営陣の価値共有を促進

従業員持株会制度拡充の検討

- 企業の成長に参画する機会の充実を検討
- 株主・経営陣・従業員の方向性の共有を目指す



NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.

新宿 中村屋

IRお問い合わせ先

広報・CSR部

TEL 03-5325-2733

E-mail csr_ir@nakamuraya.co.jp

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日、現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいており、実際の業績は、様々な不確定要素により異なる場合がございますことをご了承ください。

NAKAMURAYA CO.,LTD. All Rights Reserved.