



2026年6月26日

各位

会社名 信和株式会社  
代表者名 代表取締役社長 鬼頭和也  
コード番号: 3447  
(東証スタンダード市場・名証プレミアム市場)  
問合せ先 取締役 執行役員 平澤光良  
(TEL. 0584-66-4436)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年6月26日開催の取締役会において、2031年3月期を最終年度とする「中期経営計画」を新たに策定し、決議しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 中期経営計画の策定について

当社グループは、2029年3月期を最終年度とする前中期経営計画において、抜本的な収益構造の変革と機動的なM&A戦略を推進してまいりました。その結果、2024年4月のヤグミグループ子会社化をはじめとする垂直統合型ビジネスモデルへの転換が早期に実を結び、当初の財務目標を3年前倒しで達成する運びとなりました。

この成果を一時的なものに留めず、持続的な成長軌道を確認たるものにするため、当社は2027年3月期から2031年3月期までを対象とする新たな中期経営計画「さらなる深化と新領域への挑戦」を策定いたしました。

建設業界における深刻な人手不足や社会資本の維持修繕ニーズの拡大といった構造的変化を、次なる飛躍の好機と捉え、従来の製造・販売を基盤としながら、施工・レンタル機能を備えた「建設・物流現場のトータルソリューション」への進化を加速させます。

本計画では、2031年3月期に売上高350億円、ROE12%以上の達成を定量目標に掲げるとともに、資本効率を重視した経営基盤の強化を通じて、PBR1.0倍超の早期実現と持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

#### 2. 計画期間

2027年3月期から2031年3月期までの期間

#### 3. 定量目標

	2027年3月期目標	2031年3月期目標
売上収益(百万円)	22,000	35,000
営業利益(百万円)	2,520	3,500(下限設定)
ROE	—	12.0%以上

#### 4. 具体的な施策

添付資料をご覧ください。

以上

さらなる深化と新領域への挑戦

# 中期経営計画

2027年3月期～2031年3月期

2026年6月26日

SHINWA

信和株式会社

## Chapter 01

### 会社概要

- 4 企業概要
- 5 信和の信念、信和の想い
- 6 企業価値の変遷
- 7 私たちがやりたい姿
- 8 バリューチェーンの強化と新領域への挑戦
- 9 事業ポートフォリオ別 売上高構成比

## Chapter 02

### 前中期経営計画の振り返り/新中期経営計画の位置づけ

- 11 新中期経営計画策定の背景
- 12 新中期経営計画の位置づけ

## Chapter 03

### 新中期経営計画（事業戦略）

- 14 新中期経営計画のコンセプトと戦略テーマ
- 15 新中期経営計画の定量目標
- 16 セグメント別取り組み（仮設資材部門）システム足場
- 17 セグメント別取り組み（仮設資材部門）レンタル/施工サービス
- 18 セグメント別取り組み（物流機器部門）
- 19 M&Aの考え方

## Chapter 04

### 新中期経営計画（資本効率を重視した経営基盤強化）

- 21 資本コスト・株価向上に向けた対応
- 22 PBR向上に向けた取り組み
- 23 ROE向上に向けた取り組み
- 24 企業価値向上に向けた取り組み
- 25 キャッシュアロケーション
- 26 株主還元
- 27 ESGの取り組み

### 参考資料

- 29 資本コストや株価についての現状認識
- 30 ROEの分析
- 31 中期経営計画 事業別施策（詳細）
- 32 事業別施策（詳細）
- 33 「自律・自立」した人財の育成

Chapter 01

# 会社概要

SHINWA

A photograph of a large industrial building with a white facade and blue accents. The word 'SHINWA' is prominently displayed in blue letters on the side of the building. In the foreground, there are stacks of materials, possibly metal sheets or pipes, on pallets. To the left, there are several cherry blossom trees in full bloom, their pink and white flowers contrasting with the blue sky. The background shows a clear blue sky and distant mountains.

## 基本情報

商号	信和株式会社
本社	岐阜県海津市平田町仏師川30-7
代表者	代表取締役社長 鬼頭 和也
創業	1977年9月
資本金	153百万円
従業員数	543名（2026年3月末現在）グループ全体
証券コード	3447（東証スタンダード、名証プレミア）

## 沿革

1977	信和商店として事業を開始
1978	仮設資材「ジャッキベース」の製造販売を開始
1988	「シンワキャッチャー」を開発、システム足場市場に進出
2003	物流機器部門を設立
2018	東京証券取引所・名古屋証券取引所に株式を上場
2024	大手足場施工会社であるヤグミグループの株式取得
2025	アルミ加工会社である株式会社鳳金属工業の株式取得 型枠土木工事会社である海津建設株式会社の株式取得

## パーパス

いのちを守り、  
未来を支える。

私たちグループが提供する製品・サービスは  
全て使い手の命や生活に直結しています。  
『安心して使える』という価値提供により  
命と生活を守るのが、私たちの存在意義です。  
価値提供の積み重ねにより、  
街が栄え、生活が豊かになり、  
ひいては社会全体が永続していくことが  
私たちの描く未来です。

## Our Mission

私たちの理念

▶ 私たちは、製品・サービスを通じて大切な「命」を守ります。  
私たちは、社員のやる気を応援し、「夢と未来」の実現を支えます。

## Our Vision

私たちの目標

▶ 私たちは、お客様から信頼される企業を目指します。  
私たちは、お客様とともに成長を続けます。

## Our Value

私たちの行動規範

### Responsibility

責任感

私たちは、  
どんな困難にも立ち向  
かい、仲間と力を合わ  
せてやり遂げます。

### Passion

熱意と愛情

私たちは、  
熱意をもって  
取り組みます。

### Speed

スピード

私たちは、  
すぐに取り組み  
ます。

### Positive Thinking

プラス思考

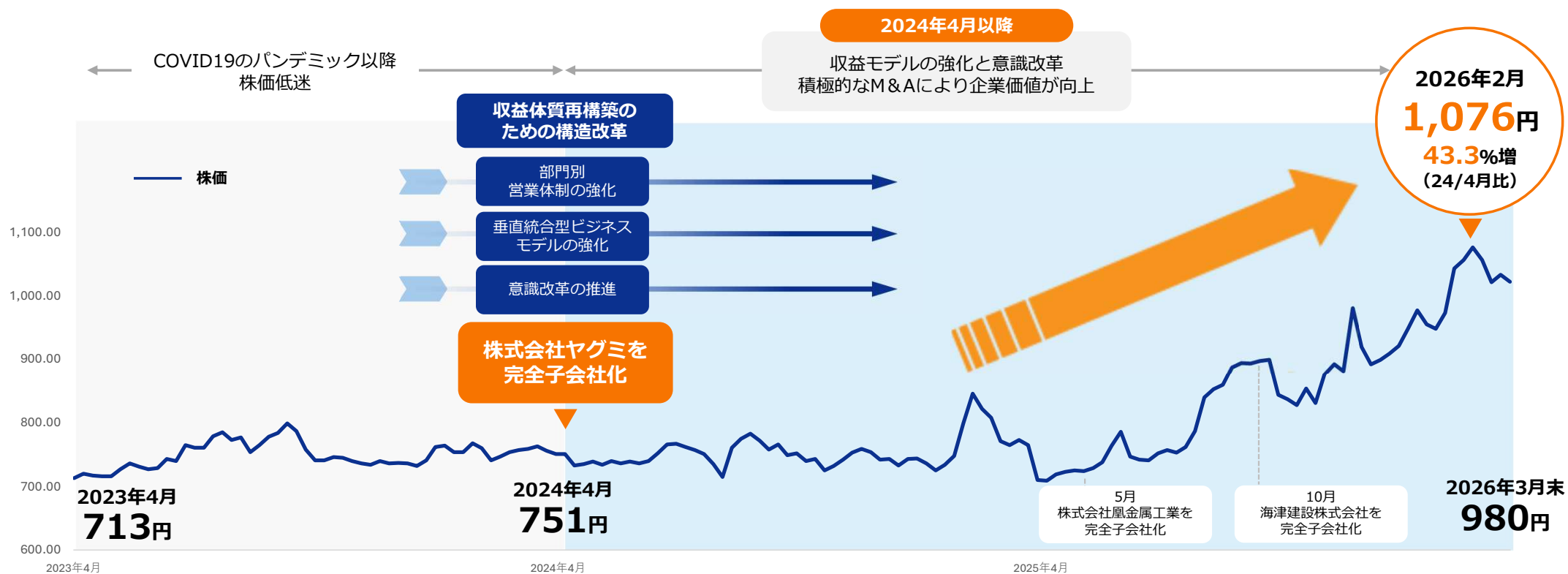
私たちは、  
前向きに考えます。

### Fairness

公正性

私たちは、  
法令や社会通念に  
照らして、正しい  
ことを行います。

COVID-19以降の低迷期を経て2024年4月以降は  
**構造改革とM&Aにより収益基盤を再構築**



既存の事業領域を超え、

## 建設・物流現場のトータルソリューションへの進化

### 現在の事業領域

製造・販売・施工を統合した  
仮設資材のバリューチェーンと、  
旺盛な需要に応える物流機器の供給体制を強みに、  
多様なニーズに即応する事業基盤

#### 建築市場



仮設資材部門

144 億円



物流機器部門

56 億円

建築市場における一部の領域のみに特化

### 事業における4本柱の確立を目指す

#### 私たちが目指す事業領域

仮設資材・物流機器を基盤としながらレンタル/施工機能を強化、

事業の4つの柱と位置づけ

建設現場全体に価値提供を行う企業グループへの進化を目指す

#### 建築市場



仮設資材部門

130 億円



レンタル・  
施工サービス

120 億円



物流機器部門

100 億円



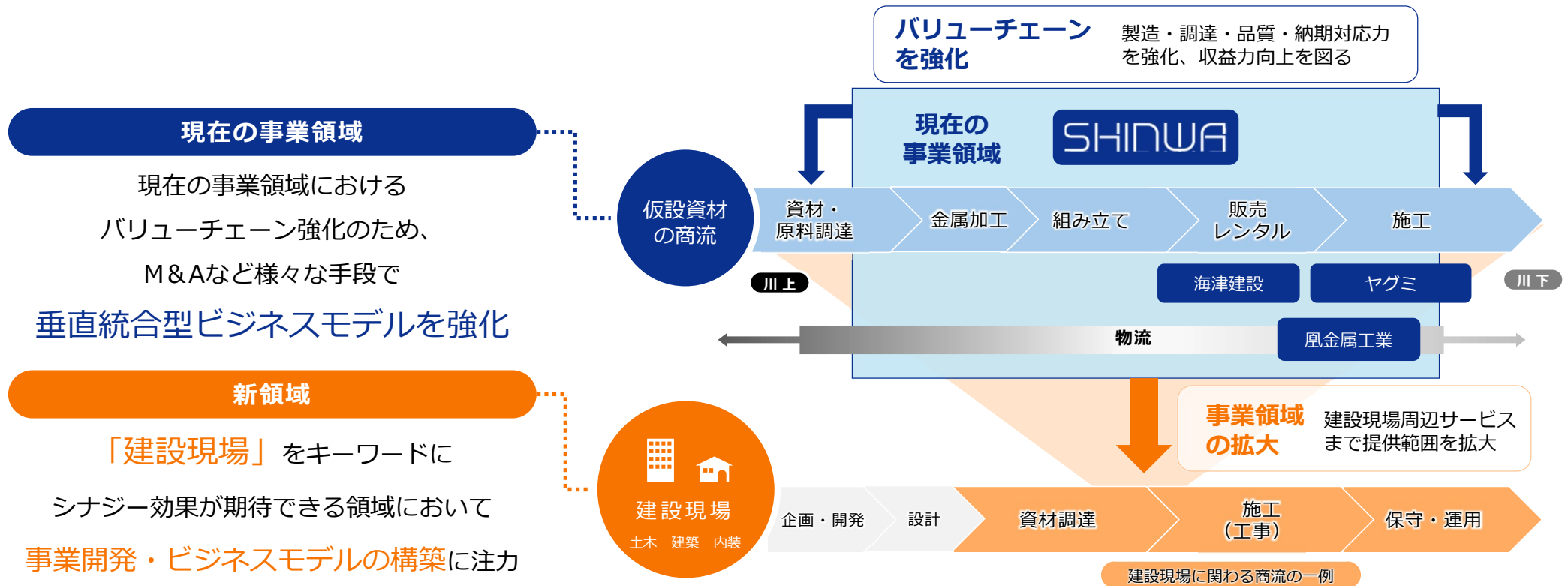
新規部門

現在取り組み中

建設市場規模 **75兆5,700億円** (2025年)

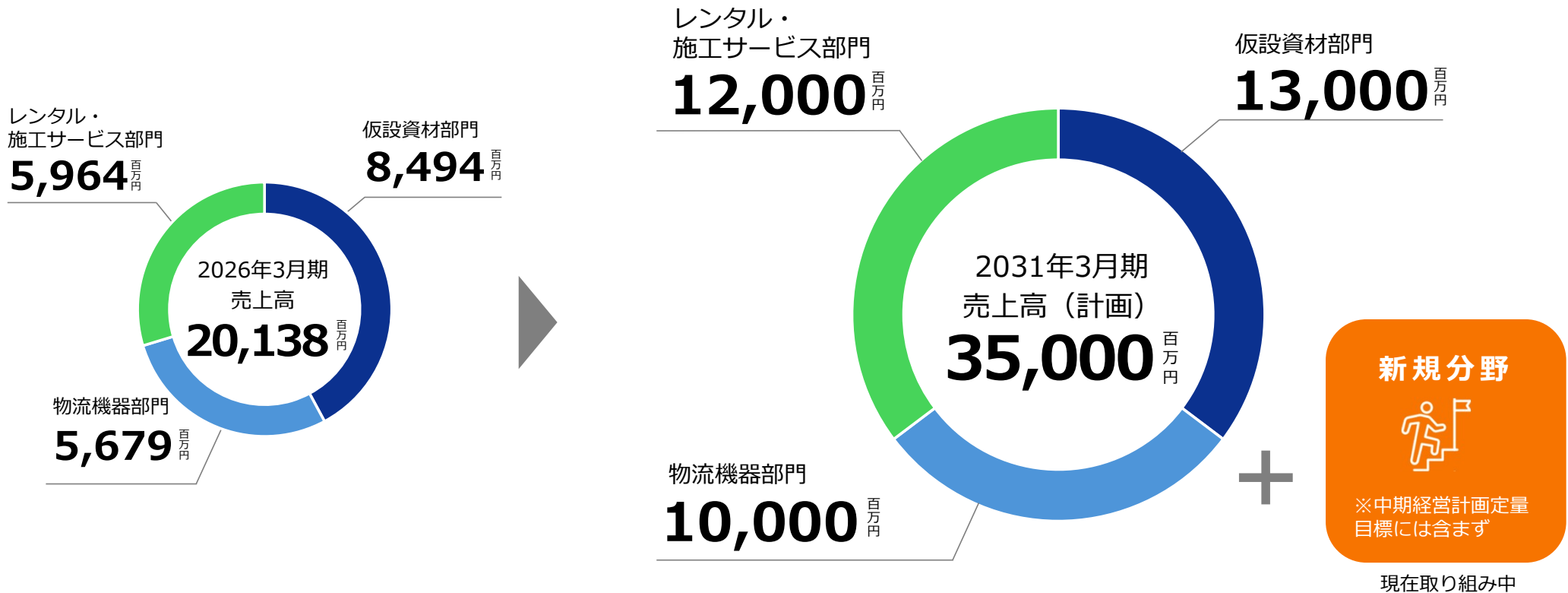
※出典：国土交通省令和7年度（2025年度）建設投資見通し 概要

現在の事業領域における **垂直統合型ビジネスモデルの構築、**  
**「建設現場」をキーワードにした新事業構築** に注力



既存事業を収益基盤としながら、

## 施工サービス・レンタル、新規分野を成長ドライバーとして育成



Chapter 02

# 前中期経営計画の振り返り / 新中期経営計画の位置づけ



収益改善施策・M&Aなど利益体質再構築のための構造改革が奏功し、

## 3年前倒しで前中期経営計画を達成

### 事業面の変化

#### M&Aによる連結子会社の取得

(ヤグミG、海津建設株式会社等)



既存事業の  
業績好調



人材面の  
リソースの変化



29/3期 (当初計画)

26/3期 (実績)

達成率

	29/3期 (当初計画)	26/3期 (実績)	達成率
売上収益	20,000 <small>百万円</small>	20,138 <small>百万円</small>	前倒し達成 100.7%
営業利益	2,400 <small>百万円</small>	2,488 <small>百万円</small>	前倒し達成 103.6%

既存事業の深化と新たな収益基盤の確立を通じて、  
**持続的な利益成長と企業価値向上を目指す**

2025/3期

2026/3期

2031/3期

2032/3期～

**新中期経営計画**  
 (2027/3期-2031/3期)

次期以降 中期経営計画

持続的な成長を目指し、  
 企業価値の増大を目指す

前中期経営計画  
 (2022/3期-2026/3期)

事業環境の変化により  
 前倒しで目標達成

**さらなる深化と新領域への挑戦**

将来の成長に向けた基盤構築を目指す

2031/3 定量目標

売上高

350億円

営業利益

35億円以上

ROE

12%以上

※新規部門は中  
 期経営計画定量  
 目標には含まず

売上高

700億円

(非オーガニック含む)

営業利益率

10.0%

Chapter 03

# 新中期経営計画（全体像/事業戦略）



## 新中期経営計画コンセプト

## さらなる深化と新領域への挑戦

既存事業の収益力強化と新たな領域における成長ドライバーの創出により、  
持続的な売上・利益成長を実現

## 中期経営計画 戦略テーマ

01

既存事業の  
収益力強化

02

新たな成長  
ドライバーの創出

03

資本効率を重視した  
経営基盤強化

## 定量目標（全社）※1

(単位：百万円)	26/3期（実績）	27/3期（予想）	31/3期（計画）
売上高	20,138	22,000	35,000
営業利益	2,271※2	2,520	3,500以上 ※下限想定
営業利益率（%）	11.3※2	11.5	10.0%以上 ※下限想定
ROE（%）	9.1※2	-	12%以上

※1：新規領域は定量目標には含まず

※2：2026年3月期は、M&A取得差益等の一過性要因を計上しているため、一過性要因の影響を除いた数値を記載しております。

## 事業概要

- 建設現場で使用される仮設資材の製造・販売

売上高

2026/3期 実績

8,494 百万円

2031/3期 計画

▶ **130億円以上**

## 中期経営計画期間の想定される事業環境



維持修繕  
市場

拡大

長期的かつ持続的な成長機会を有している



建築市場

新築中心から「社会資本の維持修繕・更新」へと市場構造が転換、構造変化は一過性ではなく、**継続的な需要拡大が継続**

### 戦略テーマ

### 個別施策

戦略  
テーマ  
1

既存事業の強化

- **インフラ・メンテナンス特化戦略**
- **軽量化・施工性向上製品の開発推進**
- 高付加価値製品・サービスの開発と普及促進
- 重点エリアへの営業資源集中

戦略  
テーマ  
2

新たな成長の創出

- **インフラ・大型改修案件への提案強化**
- 新たな取り扱い製品の拡充
- 施工サービスを活用した新規顧客開拓
- グループ横断営業による一括受注体制強化

## 事業概要

- 建設現場で使用される仮設資材のレンタル
- 建設現場における仮設資材の施工サービス

売上高

2026/3期 実績

5,964

百万円

2031/3期 計画

120億円以上

レンタル  
施工サービス

30億円以上  
90億円以上

## 中期経営計画期間の想定される事業環境



維持修繕  
市場



構造  
変化



建築市場

「所有から利用へ」と構造的転換が加速、メーカー機能とレンタル機能を併せ持つ当社にとって、**利益率向上を実現する持続的な成長機会が増加**

自社施工体制を有し、製造・レンタルと一体でサービス提供できる当社にとって、**高付加価値かつ安定的に収益を拡大できる成長機会が発生**

レンタルと施工 一括発注ニーズが増加

## 戦略テーマ

## 個別施策

戦略  
テーマ  
1

既存事業の強化

- **資材・レンタルとの一括提案による顧客利便性向上**
- レンタル投資による収益基盤拡充
- 自社施工体制の拡充による高品質・短工期の実現

戦略  
テーマ  
2

新たな成長の創出

- **専任営業人員を重点的に配置**
- **グループ各拠点を活用した施工対応/エリアの全国拡大**
- 稼働率を重視した資産運用強化

## 事業概要

- 各種産業向けオーダーメイド運搬・保管用機器の製造・販売・レンタル・付帯サービス
- 多用途物流機器の製造・販売・レンタル

売上高

2026/3期 実績

5,679

百万円

2031/3期 計画

▶ 100億円以上

## 中期経営計画期間の想定される事業環境



流通市場



自動化・省人化

EC市場の拡大/物流2024年問題を背景に、自動化・省人化投資が不可欠に

## 設備の高度化・大型化ニーズがより一層高まる

- オーダーメイド開発力と供給力を有する当社は、高付加価値製品へのシフトと収益性向上を実現する成長機会に

### 戦略テーマ

### 個別施策

戦略  
テーマ  
1

既存事業の強化

- 高付加価値製品（特注品）の提案型営業を加速
- 既存顧客へのリピート・リプレイス提案の徹底強化

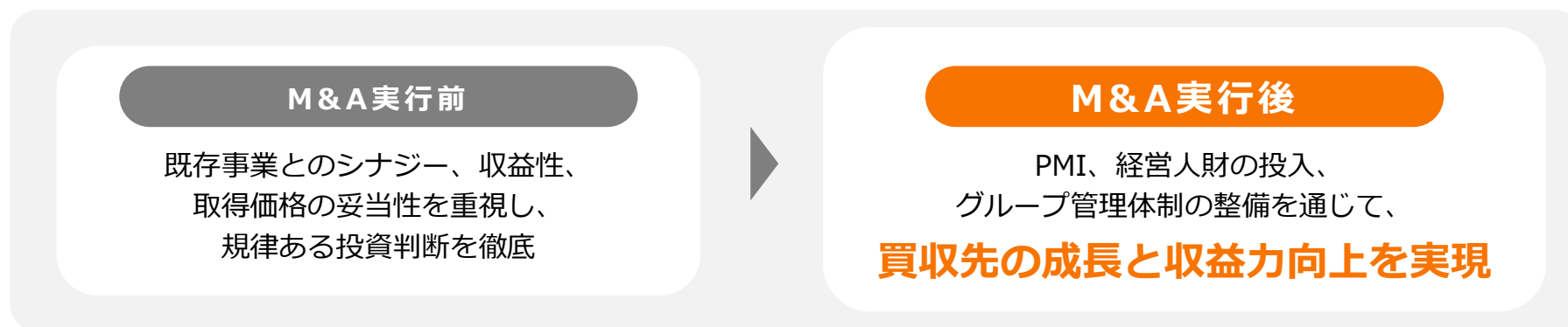
戦略  
テーマ  
2

新たな成長の創出

- 自動化・省人化対応による新製品開発とラインナップ拡充
- 資材販売から「物流最適化コンサル」への領域拡張
- 建設・物流の垣根を超えたグループ顧客基盤の活用

M&Aを、既存事業とのシナジー創出と成長スピードの向上を実現するための戦略投資と位置づけ、

## 建設現場サービス、バリューチェーン強化、 物流機器、海外展開の各領域で重点的に検討



重点領域	建設現場サービス領域	バリューチェーン強化領域	物流機器関連領域	海外展開領域
狙い	建設現場周辺サービスまで 提供範囲を拡大	製造・調達・品質・納期対 応力を強化、収益力を向上	製品・サービスを拡充し、 省人化・効率化ニーズを取 り込む	現地商流・ネットワークを 獲得し、海外展開を加速

Chapter 04

# 新中期経営計画（資本効率を重視した経営基盤強化）



## 現状分析

- 2025年3月期以降、業績拡大によってPBRは上昇傾向にあるものの、26/3期現在で約0.7倍であり、1倍の水準に届いていない
- 業績拡大にPER向上が追い付いていないことがPBR1倍割れの要因であり、資産を有効に活用してさらなる業績拡大を図り、投資家の期待感を醸成することが必要
- そのためには、成長投資（M&A含む）を継続し、資本効率を高めながらトップライン成長と収益力強化を持続させることが必要
- 加えて、株式還元の充実とともに、当社の将来像への理解促進と施策の進捗状況の定期的な開示が必要

## 企業価値向上のために必要なこと

01

持続的な売上・  
利益成長

02

株主還元の充実

03

資本効率を重視した  
経営基盤強化

04

投資家との継続的な  
対話

3つの重点課題改善に取り組み、

## PBR1.0倍以上の達成を目指す

PBR向上に対する考え方

中期経営計画  
最終年度（31/3期）  
目標：12.0%以上

**PBR**  
(株価純資産倍率)

=

**PER**  
(株価収益率)

×

**ROE**  
(自己資本利益率)

### 持続的な売上・利益成長

- 中期経営計画の達成
- 新規部門の確立など成長  
ドライバーの強化
- 原価率低減、管理費抑制

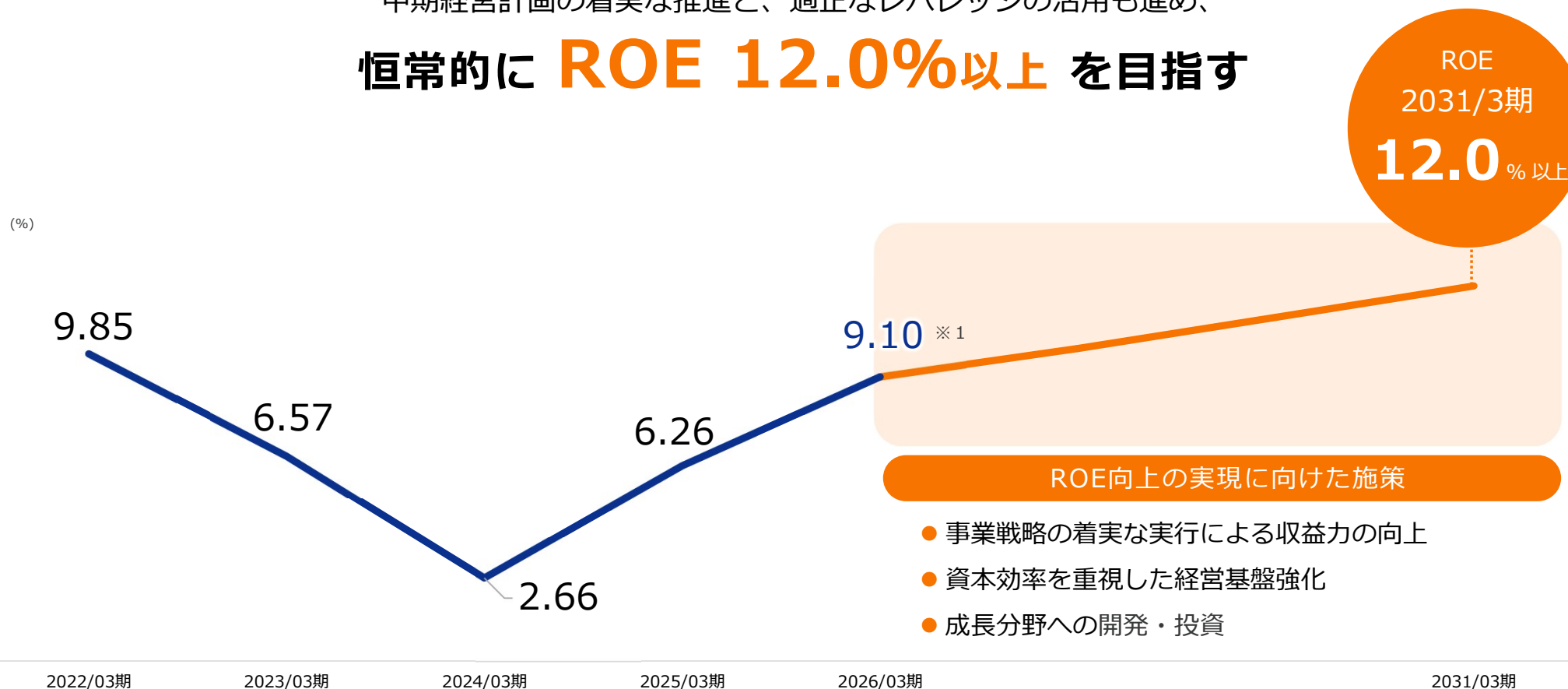
### 資本効率の向上

- 株主還元の充実(累進配当の維持)
- 購入設備の回転率向上
- 借入金の適正な有効活用
- 資本効率を重視した経営基盤強化

### 非財務項目の強化

- コーポレートガバナンスの強化
- 人的資本への投資
- IR・SR活動の強化

中期経営計画の着実な推進と、適正なレバレッジの活用も進め、  
恒常的に **ROE 12.0%以上** を目指す

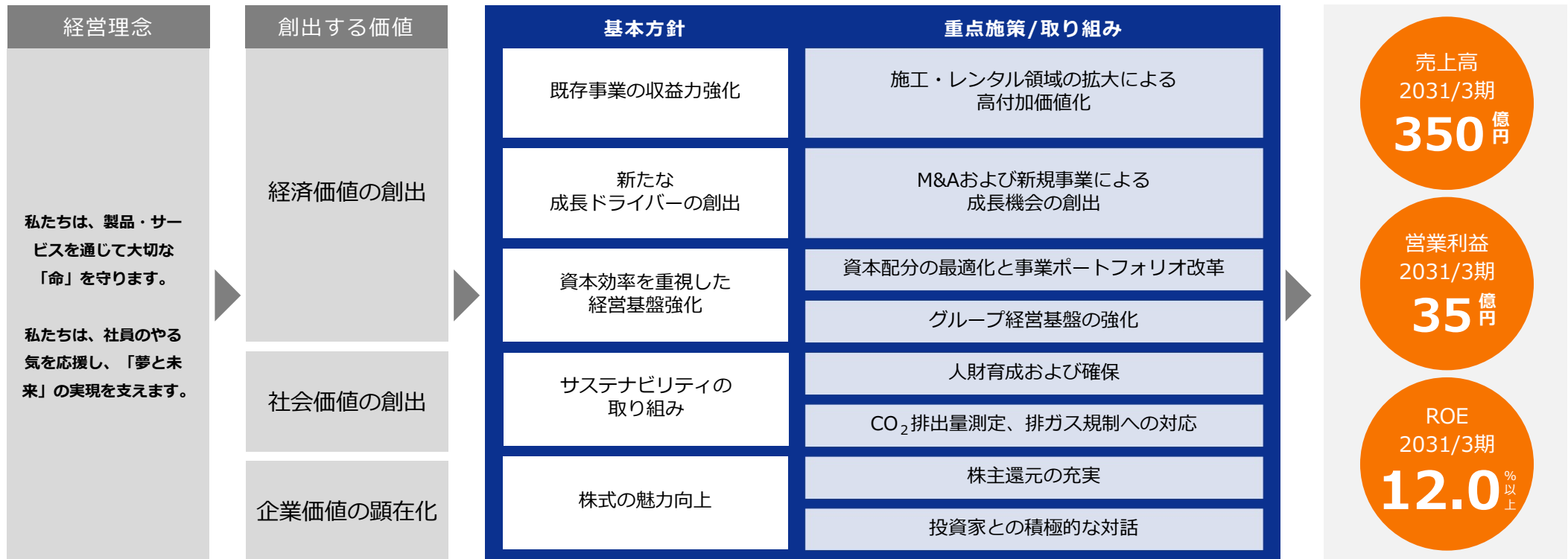


※1：26/03期は、負ののれん発生益など一過性の利益を計上したため、一過性利益を除いた数値を記載

経済価値の創出と社会価値の創出により、  
**経営理念の実現と持続的な企業価値向上を目指す**

中期経営計画/サステナビリティ

目標/目指す姿



営業キャッシュ・フロー・財務健全性を踏まえ、新中期経営計画期間に

## 60～90億円の成長投資を実施予定



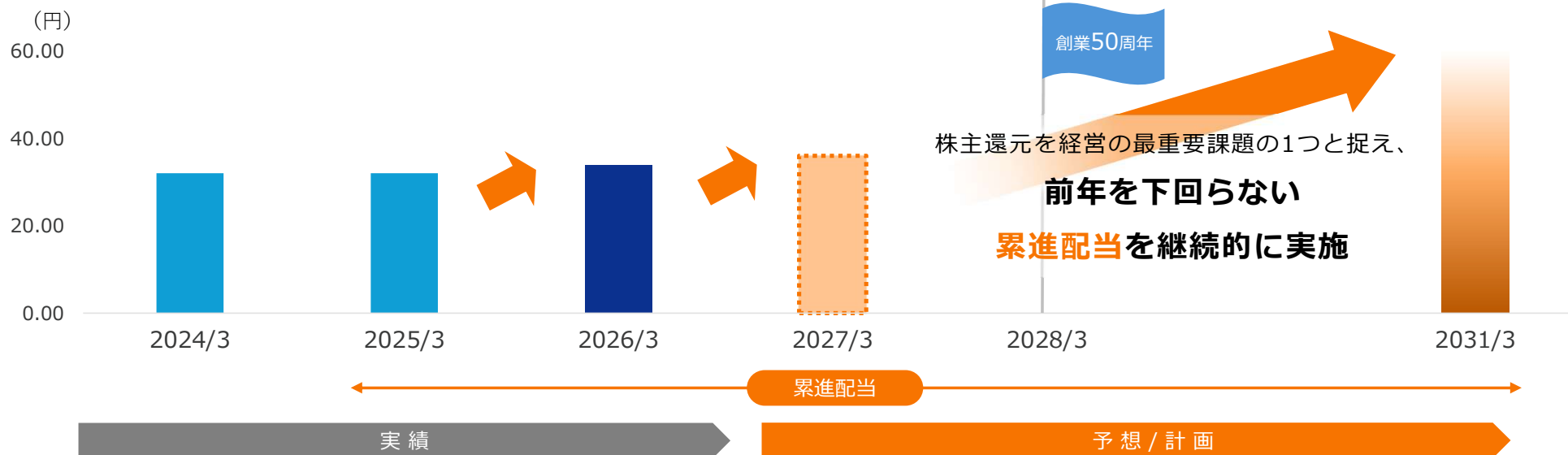
※各項目の合計値は営業キャッシュ・フローの総額とは一致しないが、投資総額は営業キャッシュ・フローの範囲内とする

## 基本方針

- ・年間配当金32円を下限とする

## 累進配当を実施

	2024/3 実績	2025/3 実績	2026/3 実績	2027/3 予定	2031/3 計画
1株当たり配当金 (円)	32.0	32.0	34.0	36.0	-



社会の持続的成長を支える事業推進は  
**サステナビリティ経営の根幹**

パーパス

いのちを守り、  
未来を支える。

持続的な成長と企業価値の向上

**E**nvironment

環境

- 環境負荷軽減型製品の開発、カーボンニュートラル業界への効率的な製品供給
- CO2排出削減を目指した取り組み（車両の電動化、排出モニタリング）
- 廃棄物の削減推進（歩留まり改善、ペーパーレス化）

**S**ocial

社会

- 社会課題解決を目的とした事業推進
- 人財の育成強化
- 職場環境の整備
- ダイバーシティとインクルージョンの向上
- 地域活性化支援

**G**overnance

ガバナンス

- 実効性の高いガバナンスの実践（社外役員の登用等）
- 投資家との建設的な対話（IRの充実）

参考資料

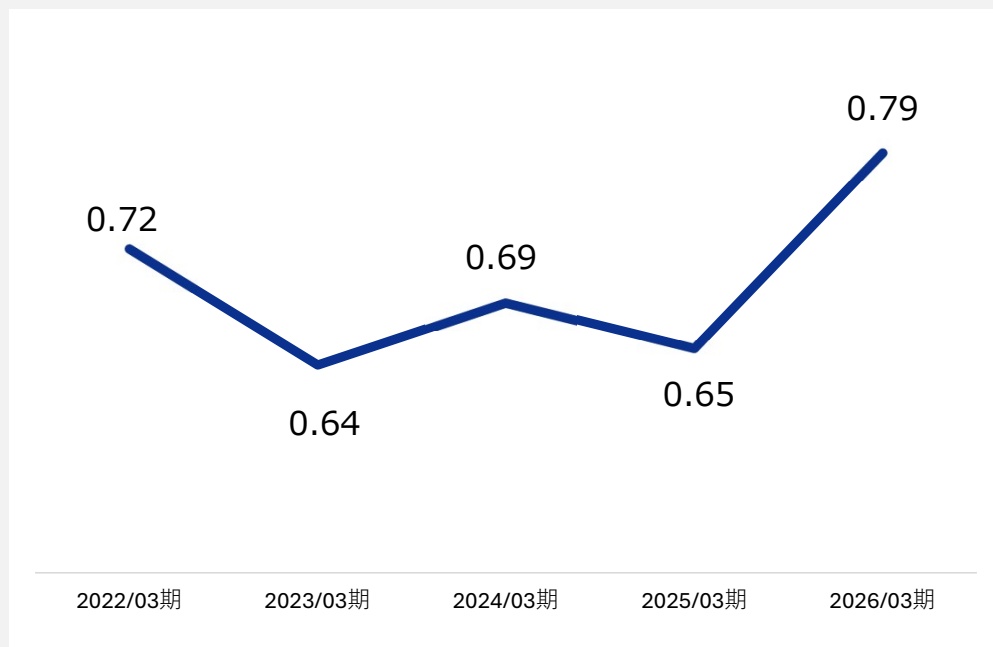


# 資本コストや株価についての現状認識

## 現状認識

- 2025年3月期以降、M&Aを積極化しPBRは上昇傾向にあるものの、**1倍の水準には届いていない**
- ROEは特殊要因があった2024年3月期を底に回復傾向にあり、**2022年3月期を上回る10.5%にまで向上**
- PBR1倍以上の実現には、**さらなる業績向上とPERの向上が必要**

### PBR (倍)



### ROE (%)



### PER (倍)

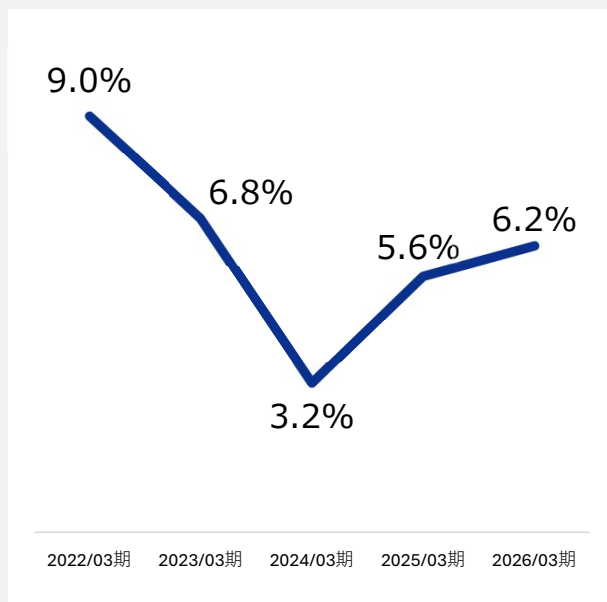


※1：26/03期は、負のれん発生益など一過性の利益を計上したため、本章では一過性利益を除いた金額・数値を記載

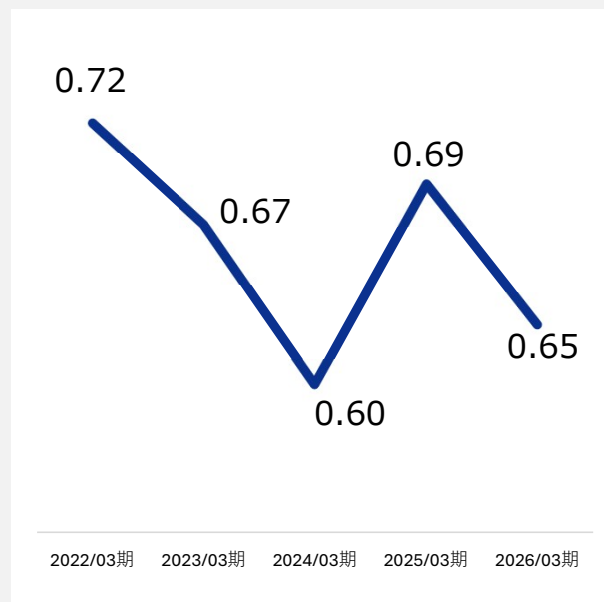
## 現状認識

- 売上高当期純利益率は一過性利益の影響もあり回復傾向にあるものの、**22年3月期の水準を下回っている**
- 財務レバレッジは1.89倍と高い水準にあるものの、**総資産回転率は0.65倍と改善の余地がある**
- 持続的な企業価値向上に向け、**資産を有効に活用してトップライン成長と収益力向上を図ることが必要**

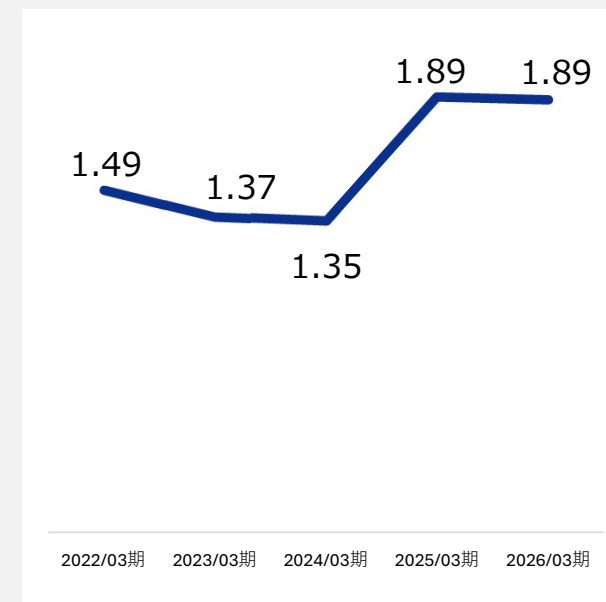
### 売上高当期純利益率 (%)



### 総資産回転率 (回)



### 財務レバレッジ (倍)



# 中期経営計画 事業別施策（詳細）

## （仮設資材部門）システム足場

### 外的要因

- 社会資本の老朽化に伴う「維持修繕特需」の拡大
- 「人手不足」を背景とした省人化ニーズの拡大
- 改正・安全衛生規則の改正による強化

### 内的要因

- 高品質で安全性・施工性の高いシステム足場を提供可能
- 社会のニーズに迅速に応える商品開発力を保持
- より安全に配慮した足場の需要が増加

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
<b>既存事業の強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 原材料価格・物流費の不透明感の対応</li> <li>● 建設現場における安全性要求の高まり</li> <li>● 人手不足による省施工ニーズの継続</li> <li>● 改修・維持修繕分野における需要継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● インフラ・メンテナンス特化戦略</li> <li>● 高付加価値製品・サービスの開発と普及促進</li> <li>● 軽量化・施工性向上製品の開発推進</li> <li>● 施工・レンタル連携による提案営業強化</li> <li>● 重点エリアへの営業資源集中</li> <li>● M&amp;Aによる事業間シナジーの創出</li> </ul>
<b>新たな成長の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● インフラ更新市場への対応</li> <li>● 特殊用途案件への対応需要</li> <li>● 顧客ニーズの多様化</li> <li>● グループシナジー活用余地</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たな取り扱い製品の拡充</li> <li>● インフラ・大型改修案件への提案強化</li> <li>● 施工サービスを活用した新規顧客開拓</li> <li>● グループ横断営業による一括受注体制強化</li> <li>● 周辺領域への事業展開検討</li> </ul>

## （仮設資材部門）レンタル

### 外的要因

- 「所有から利用へ」需要構造変化
- 設備投資抑制ニーズ
- 人材不足による省人化・組立の容易化の需要が増加
- 法改正・安全衛生規則の改正による強化

### 内的要因

- 製造機能を活かした価格競争力
- 製販一体体制による安定供給力
- レンタル資産投資を通じた収益基盤拡大
- 稼働率を重視した資産運用ノウハウの保持

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
<b>既存事業の強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「所有から利用へ」の需要構造変化</li> <li>● 先行き不透明感を背景としたレンタル需要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 製造機能を活かした競争力強化</li> <li>● レンタル投資による収益基盤拡充</li> <li>● 稼働率を重視した資産運用推進</li> <li>● M&amp;Aによる事業間シナジーの創出</li> </ul>
<b>新たな成長の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● レンタル需要の継続</li> <li>● レンタル投資拡大による収益機会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● レンタル投資の継続実施</li> <li>● 稼働率を重視した資産運用強化</li> </ul>

## （仮設資材部門） 施工サービス

### 外的要因

- 深刻な労働人員不足の加速
- インフラ老朽化対策の恒常化
- 安全性への要求高度化

### 内的要因

- 安定した「自社施工」供給力
- 製販・レンタル・施工の一気通貫
- 高度な現場対応力通貫提案

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
<b>既存事業の強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人手不足に伴う施工代行需要の急増</li> <li>● 現場の安全性・品質要求水準の高度化</li> <li>● 顧客の管理負担軽減（一括発注）ニーズ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 資材・レンタルとの一括提案による顧客利便性向上</li> <li>● 自社施工体制の拡充による高品質・短工期の実現</li> <li>● 施工効率の改善とデジタル管理による収益性向上</li> <li>● M&amp;Aによる事業間シナジーの創出</li> </ul>
<b>新たな成長の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● インフラ老朽化・大規模改修案件の増加</li> <li>● 全国規模での安定した施工網への要望</li> <li>● グループ連携による未開拓領域の掘り起こし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 橋梁補修等の高難度インフラ案件への提案強化</li> <li>● グループ各拠点を活用した施工対応エリアの全国拡大</li> <li>● 型枠工事等、周辺領域へのサービス拡充と一括受注</li> </ul>

## （物流機器部門）

### 外的要因

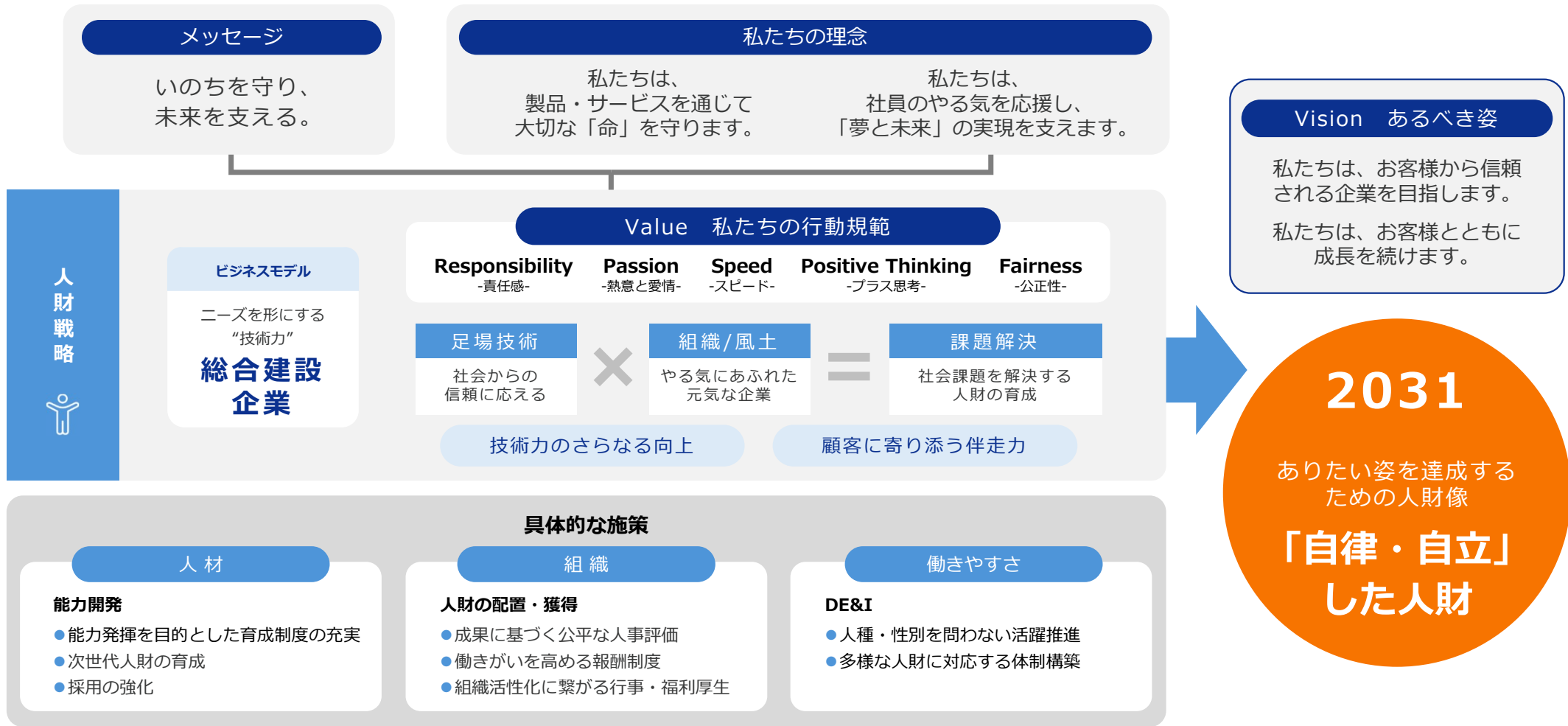
- 「物流2024年問題」に伴う自動化投資
- EC市場拡大と物流拠点の大型化
- 保管効率向上の切実な要求

### 内的要因

- 高度なオーダーメイド開発力
- メーカーとしての供給力と品質
- 一括提案を支える広範な顧客基盤

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
<b>既存事業の強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 物流施設における省人化・効率化投資の継続</li> <li>● オーダーメイド機器による保管効率最大化要求</li> <li>● 原材料・物流費高騰下でのコスト管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 高付加価値製品（特注品）の提案型営業を加速</li> <li>● 既存顧客へのリピート・リプレイス提案の徹底強化</li> <li>● 生産工程のDX推進による原価低減と収益性向上</li> <li>● M&amp;Aによる事業間シナジーの創出</li> </ul>
<b>新たな成長の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 物流2024年問題を背景とした自動化ニーズ</li> <li>● AGV（無人搬送）等の高度なシステム連携要求</li> <li>● 物流施設の大型化・多機能化への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自動化・省人化対応の新製品開発とラインナップ拡充</li> <li>● 単なる資材販売から「物流最適化コンサル」への領域拡張</li> <li>● 建設・物流の垣根を超えたグループ顧客基盤の相互活用</li> </ul>

# 「自律・自立」した人財の育成



## 注意事項

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来に関するものであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスクおよび不確実性により、実際の業績等は本資料の見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性について当社は何らの検証も行っており、またこれを保証するものではありません。

# SHINWA

信和株式会社

岐阜県海津市平田町仏師川30-7

部 署 / 経営企画部

T E L / 0584-66-4436

E-mail / [ir@shinwa-jp.com](mailto:ir@shinwa-jp.com)