

【参考資料】

本資料は2008年1月24日(米国時間)にAT&Tが発表したリリースの抄訳です。

この件に関するお問い合わせは、フライシュマン・ヘラード・ジャパン株式会社・日本AT&T広報担当 Tel:03-3524-4633 Fax:03-3524-4602 までお願いいたします。リリース原文は、<http://www.att.com/gen/press-room?pid=4800&cdvn=news&newsarticleid=25073>に掲載されています。

2008年1月31日

AT&Tが2007年第4四半期の業績を発表

～携帯部門の記録的な加入者増加と企業向けサービスの著しい成長が好業績を牽引～

- 希薄化後1株当たり利益は前年同期の0.50ドルから0.51ドルに増加
- 希薄化調整後1株当たり利益は前年同期の0.61ドルから16.4%増の0.71ドルに
- 携帯サービスの加入者純増は270万件で、全米の携帯企業がこれまで実現した中で最高の四半期成長を達成。2007年末における携帯サービス加入者は計7,010万件に
- 携帯サービス全体の売上高は16.3%の成長。携帯データ・サービスの売上高は57.5%という大幅な増加
- VPN、ホスティング、マネージド・インターネット・サービスなどのIPベースのデータ・サービス売上高が20.9%成長したことを受けて、法人顧客向けの売上動向がさらに活発に。契約済顧客に対する提供サービス拡大による売上高は1.8%増に
- ブロードバンド事業の2桁成長とU-verseSM TVサービスの加入者数のさらなる増加により、地域事業は安定した売上高を達成。2007年末時点でサービス提供中の加入者は第3四半期末の12万6,000件から23万1,000件に増加。

【2008年1月24日 米国テキサス州サンアントニオ発】AT&T Inc. (NYSE:T)は本日、2007年第4四半期の業績を発表しました。第4四半期の業績は堅調で、2008年およびそれ以降の業績見通しについて改めて自信を深める結果となりました。これにより、調整後1株当たり利益で11四半期連続、および3年連続の2桁成長を記録しました。

第4四半期の好業績には、携帯部門の記録的な利益増、既存法人顧客に対する提供サービス拡大による売上高の著しい成長、ブロードバンド事業売上高の2桁成長の継続、先進的TVサービスの加速度的な拡大が貢献しています。

こうした事業分野の堅実な成長と生産性向上の取り組みの進展により、2007年12月のアナリスト向けカンファレンスで概要を発表した、AT&Tの好業績が今後も継続するとの見通しが裏付けられました。AT&Tの2008年の業績見通しには、携帯サービス売上高の10%台半ばの成長、連結売上高の1桁台半ば(%)の成長、および調整後1株当たり利益の2桁成長継続などが盛り込まれています。



AT&T 会長兼 CEO のランドール・スティーブソン (Randall Stephenson) は、「当社の第 4 四半期の業績は申し分のないものとなり、2008 年の見通しについても改めて成長を確信する結果となりました」と述べています。

また、スティーブソンは、「当社の携帯電話ビジネスは卓越した業績を記録し、今四半期、米国のプロバイダーとしては史上最高の加入者増を達成しました。企業向けサービスの売上高の伸びも引き続き改善傾向にあります。また、ブロードバンドの加入者数および売上高も依然として安定した 2 桁成長を続けています。さらに TV サービスの AT&T U-verse における成長も加速しており、2008 年末までに加入者 100 万人以上を達成するという目標に向けて、順調に歩みを進めています」と述べています。

さらに、スティーブソンは、「こうした成長ぶりに加え、継続的なコスト体質の改善に向けて大きな機会が開かれていることもあって、当社のビジネスの見通しについては改めて自信を深めています。AT&T には素晴らしい資産がある上に、これまでも目標に向けて業務を遂行し成果を上げてきた目覚ましい実績があります。当社が 2008 年も堅調な業績を達成する力を持っていることを確信しています」とも述べています。

売上高の成長

2007 年 12 月 31 日を期末とする AT&T の 2007 年第 4 四半期の売上高は、前年同期の 159 億ドルから 303 億ドルに増加しました。当社の 2007 年業績には、2006 年 12 月 29 日に実施した AT&T によるベルサウス社 (BellSouth Corporation) の買収と、それに伴う携帯事業の業績連結による影響が反映されています。

AT&T ではさらに詳細な業績比較を行うための基準として、AT&T、ベルサウス、およびシンギュラー・ワイヤレス (Cingular Wireless) の全会計期間を通じた売上高を合算した業績試算もご提供しています。この基準を採用した場合、AT&T の第 4 四半期の売上高は前年同期から 2.9% 増の 304 億ドルとなります。2006 年第 4 四半期以降、AT&T の重点事業から外された企業向け CPE (顧客宅内機器) の売上を除いた場合、連結売上高成長試算値は 3.5% でした。

第 4 四半期の売上高成長の牽引力となっているのは、10% 台半ばという堅調な携帯事業の売上高成長、既存法人顧客に対する提供サービス拡大による売上高成長の改善、地域電話事業の継続的成長、地域コンシューマーへの安定した売上高です。こうした分野における成長は、予想されたホールセールおよび全国的な一般販売分野の売上不振を補って余りあるものでした。

利益増

AT&T の 2007 年第 4 四半期の純利益は、前年同期の 19 億ドル (希薄化後 1 株当たり 0.50 ドル) から増加して 31 億ドル (希薄化後 1 株当たり 0.51 ドル) となりました。

前年同期と比較すると、2007 年第 4 四半期の営業費用は 133 億ドルから 249 億ドルに増加しました。また、営業利益は前年同期の 26 億ドルから 55 億ドルに増加しました。営業利益率は、前年同期の 16.2% から 18.1% に増加しています。

調整後1株当たり利益の2桁成長

企業買収による関連費用および会計上の影響を除外した第4四半期の調整後利益は、前年同期の24億ドルから43億ドルに増加しました。また、希薄化調整後1株当たり利益は、前年同期の0.61ドルから16.4%増加して0.71ドルになりました。

2007年第4四半期の調整後営業利益は、前年同期の29億ドルから73億ドルに増加しました。また、調整後営業利益率は前年同期の18.2%から24.0%に増加しました。

合併統合による効果が引き続き計画通りに現れてきており、業務における相乗効果も当初見通しを上回るペースで広がっています。ベルサウスとAT&T Corp.の合併統合による2007年通年の経費節減効果は約40億ドルにのぼりますが、これは経費の約75%、資本金の約25%に相当します。

営業活動によるキャッシュフローの増加

2007年第4四半期の営業活動によるキャッシュフローは前年同期の50億ドルから99億ドルに増加しました。また、2007年通年のキャッシュフローは341億ドルとなり、2006年通年の156億ドルから増加しています。営業活動によるキャッシュフローの増加は、経営面での進展に加え、旧ベルサウス事業の業績を算入したことと、関連する携帯事業の業績が連結されたことを反映しています。

2007年通年の設備投資額は177億ドル、フリー・キャッシュフローは164億ドル、そして配当後のフリー・キャッシュフローは76億ドルになり、50億ドルから60億ドルというAT&Tの当初の見通しを大幅に上回りました。(フリー・キャッシュフローとは営業活動によるキャッシュフローから設備投資を差し引いた金額です。また、配当後のフリー・キャッシュフローとは、フリー・キャッシュフローから配当金を差し引いた金額です。)

配当金の増加と自社株の買い戻し

AT&Tは配当および自社株買い戻しを通じて、株主の皆様を引き続き大きな価値を還元しています。

第4四半期の支払配当金は22億ドル、2007年通年では87億ドルとなりました。第4四半期は自社株3,700万株を15億ドルで買い戻し、2007年通年では2億6,660万株を104億ドルで買い戻しました。2007年末時点での株式発行数は60億株となっています。

配当金と自社株買い戻しを合わせると、AT&Tは2007年に191億ドルを株主に還元しています。

AT&Tは、2007年12月11日に、四半期ベースで1株当たり0.355ドルから0.40ドルへと四半期配当を12.7%引き上げることを取締役会が承認したと発表しました。これは、年間ベースでは1株当たり1.42ドルから1.60ドルへの増額にあたり、年間ベースとしてはAT&T始まって以来最大の引き上げ幅です。配当金は2008年1月10日時点の普通株株主に対し、2008年2月1日に支払い可能となります。

また、AT&Tの取締役会は、新たな4億株の自社株買い戻しについても承認しました。これは、2007年12月31日の時点におけるAT&Tの発行済株式数のおよそ6.6%に当たります。現在の市況および自社の業績見通しに基づいて、AT&Tは新たに承認された自社株買い戻しを2009年末までに完了する見込みです。自社株買い戻しの時期および内容は、市況および関連証券法によって変更される場合があります。

第4四半期の事業ハイライト

携帯部門

第4四半期のAT&Tの携帯事業は、総加入者数の記録的な増加、加入者解約率の低下、10%台半ばという安定した売上高の成長、営業利益の堅調な伸びを達成し、力強い成長を遂げました。こうした実績は、AT&Tの広域にわたる高品質ネットワーク、魅力的な携帯端末の品揃え、広域をカバーする営業力、そして継続的な業務改善を反映しています。

第4四半期における主な成果は以下の通りです。

- **携帯サービス加入者の増加で新記録**：携帯サービスの加入者純増は、四半期単位としては米国の携帯プロバイダー史上最高の270万件を記録し、前年同期の純増数240万件と比較すると13.5%増となっています。この大半は、ポストペイドの小売加入者の大幅な純増が寄与したもので、その純増数は前年同期と比較すると36.8%増の120万件となっています。また、2007年11月15日に完了した、AT&Tによるドブソン・コミュニケーションズ(Dobson Communications)の買収でさらに170万件の加入者を獲得し、2007年末におけるAT&Tの携帯サービスの総加入者数は7,010万件となりました。
- **総加入者数の堅調な増加と解約率の低下**：第4四半期における携帯サービスの総加入者数の増加は、前年同期比9.6%増の600万件に上り、業界史上最高の携帯サービス総加入者数増加を達成しました。携帯サービス全体の月間加入者平均解約率は、前年同期比10ベーシス・ポイント(0.1%)減の1.7%でした。また、第4四半期のポストペイドの加入者解約率は、前年同期比30ベーシス・ポイント(0.3%)減の1.2%となりました。
- **携帯事業の売上の急成長**：AT&Tの携帯事業全体の売上高は、前年同期比16.3%増の114億ドルとなりました。これにより、AT&Tの携帯部門の売上高は6四半期連続してプラス成長を達成しました。携帯端末およびアクセサリーの販売による売上を除外した携帯サービスの売上高は、15.7%増の102億ドルになりました。また、携帯サービスのARPU(ユーザー1人当たりの平均売上高)は、6四半期連続して前年同期比増を達成しました。第4四半期のARPUは、前年同期比1.9%増の50.28ドルとなりました。また、ポストペイドのARPUの伸びはさらに好調で、5%以上の増加となっています。

- **携帯データ・サービスの力強い成長**：携帯データ・サービスの売上高は、スマートフォンおよび3G携帯端末の普及が貢献し、前年同期比57.5%の増加を達成しました。データ・サービスの成長には、メッセージング、メディアのバンドル、ノートPC接続、スマートフォン接続、および企業向けの垂直統合型ソリューションの増加などが寄与しています。
- **携帯事業の営業利益の堅調な成長**：第4四半期における携帯事業の営業費用は94億ドルで、営業利益は前年同期の13億ドルから45.0%増の19億ドルとなりました。第4四半期の携帯事業における合併関連費用を除いた営業費用は84億ドル、同じく営業利益は前年同期の18億ドルから58.2%増の29億ドルとなりました。
- **携帯事業の利益率のさらなる拡大**：第4四半期における携帯事業の営業利益率は、前年同期の13.6%から17.0%に増加しました。また合併関連費用を除くと、第4四半期の携帯事業における調整後営業利益率は、前年同期の18.9%から25.7%に増加しました。第4四半期における携帯事業の調整前OIBDAサービス利益率は、前年同期の33.1%から35.3%に増加しました。また、合併関連費用を除く第4四半期の携帯事業のOIBDAサービス利益率は、前年同期の34.4%から38.2%へと増加しました。（OIBDAサービス利益率とは、減価償却前の営業利益をサービス総売上高で割ったものです。）

固定電話部門

2007年第4四半期の固定電話部門の業績は、企業向け事業における売上の増加、ブロードバンド事業の売上の安定した2桁成長、そしてAT&T U-verse ビデオ・サービスの急成長が際立ちました。

下記の固定電話部門のハイライトは、AT&Tおよびベルサウスの全期間の業績を合算した試算ベースの売上高および数量比較に基づいており、現在進行中の、AT&Tのカスタマー・リレーションシップ・マネジメントへの顧客カテゴリーの統合が織り込まれています。第4四半期における主な成果は次の通りです。

- **企業向けサービスの成長がさらに拡大**：CPE（顧客宅内機器）による売上高と、前年に買収した事業による売上高を除外した場合、第4四半期の既存法人顧客に対する提供サービスの売上高は1.8%増加しました（2007年第3四半期は前年同期比0.3%増、2006年第4四半期は3.5%減）。第4四半期の企業向けサービスの成長は、VPN、ホスティング、マネージド・インターネットといったIPベースのデータ・サービスの売上高が20.9%増加したことによるものです。企業顧客向けの総売上高は、2006年第4四半期以降CPEの販売に営業の重点を置かなくなったことを反映し、前年同期比1.9%減となりました。
- **AT&T U-verse ビデオ・サービスの急成長**：IPベースの次世代ビデオ・サービスであるAT&T U-verseの第4四半期末時点での加入者数は、前四半期末時点における12万6,000件から23万1,000件へと増加しました。2007年12月中旬のU-verse TVの週間導入率はおよそ1万2,000件で、年末時点での目標であった1万件を上回っています。AT&Tは12月に、AT&T-U-verseサービスを大幅に拡大し、米国南東地区でも提供開始することを発表しました。これによりAT&T-U-verseの導入数は2010年末までに22州、稼働可能世帯でおよそ3,000万世帯となる見込みです。AT&T U-verseおよびバンドル衛星TVサービスを含めたビデオ接続件数は、第4四半期に23万5,000件増加して、230万件となりました。2007年の1年間でビデオ接続件数は55.4%増加し、2007年末時点では、コンシューマー主回線の7.6%でAT&Tのビデオ・ソリューションが利用されており、

前年の4.6%から拡大しています。

- **ブロードバンドの2桁成長**：ブロードバンドの売上は第4四半期に13.7%増加して14億ドルとなりました。DSL、AT&T U-verse 高速インターネットおよび衛星ブロードバンド・サービスを含むAT&Tの高速インターネット接続は、第4四半期に39万6,000件増加して1,420万件となり、1年間で200万件（16.3%）増加しています。
- **コンシューマー接続回線数の対前年比増**：地域コンシューマーの接続回線（アクセス回線、高速インターネット回線およびビデオ接続）は第4四半期末で4,950万件と、1年間で56万8,000件の増加（1.2%増）を遂げ、高速インターネットおよびビデオ接続の成長が音声アクセス回線の減少を相殺して余りある効果をもたらしました。一方、地域コンシューマー向け売上高は前年比で0.2%成長しました。
- **地域電話事業が好調**：地域ビジネスの総売上高は前年同期比2.8%増の31億ドルとなりました。地域電話事業の29.4%を占める企業向けデータ・サービスの売上高は、ブロードバンド接続、マネージド・インターネット、およびVPNサービスの伸びに支えられ、4.2%の成長を遂げました。

2008年および今後数年間の見通し

2007年12月11日のアナリスト向けカンファレンスで概要を発表した通り、AT&Tは携帯電話、ブロードバンド、企業向けサービス、IPデータ・サービス、および次世代コンバージド・サービスの進展により、調整後1株当たり利益で2桁の持続的成長を続けていくものと確信しています。この見通しは、現在のコンシューマー・アクセス回線およびブロードバンドの市況と、コンシューマーの数量に及ぼす影響を考慮したものです。AT&Tの業績見通しは次の通りです。

- 連結売上高のさらなる増加。2008年は1桁台半ば（%）の範囲に達する成長、それ以降は1桁台半ばまたはそれ以上の成長を予測しています。
- 2008年は、携帯電話加入者数の堅調な伸びと携帯データ・サービスの大幅成長の継続を反映し、ドブソン・コミュニケーションズの買収に伴う同社の業績の算入を含めた携帯サービス売上高の成長率が、引き続き10%台半ばとなる見込みです。
- 2008年を通じて企業向けサービスの売上高はプラス成長となり、2010年までに企業向けサービス売上高の成長率は1桁台半ばをめどとして推移すると予測しています。
- ビデオ、ブロードバンド、コンバージド・サービスの進展と、地域ビジネス売上高の引き続きの1桁台半ばの成長が牽引力となり、2008年の地域コンシューマーの売上高はプラス成長する見通しです。
- 2008年の調整後連結営業利益率は、2007年通年の23.8%から増加して25%から26%の間になる見込みです。これは携帯事業進展の継続と、合併の相乗効果および業務改善による経費削減の促進を反映したもので、AT&T U-verseサービスの導入における費用の増大を相殺するとみられています。
- 2008年通年の携帯事業の調整後OIBDAサービス利益率は40%台前半に達するとみられ、年末までには40%台半ばの範囲に向かうと予測しています。

- 調整後 1 株当たり利益は 2008 年に引き続き、2 桁成長すると予測しています。AT&T では売上高成長の伸びとコスト体質の改善、そして自社株買い戻しにより、2008 年およびそれ以降は調整後 1 株当たり利益の持続的な 2 桁成長とフリー・キャッシュフローにおける力強い成長が続くと確信しています。
- 2008 年のフリー・キャッシュフローは、160 億ドルから 170 億ドルの間と予測されています。(フリー・キャッシュフローとは営業活動によるキャッシュフローから設備投資を差し引いた金額です。)
- 携帯および固定電話の先進的ネットワーク機能の強化に伴い、設備投資額は総売上高に対して引き続き 10% 台半ばとなる見込みです。
- AT&T U-verse の導入では目覚ましい進展があり、2008 年末までには AT&T U-verse ビデオの加入者が 100 万件を超えるとみられます。2008 年通年では、U-verse の導入による希薄化効果を 1 株当たり約 0.12 ドルから 0.14 ドルと予測しています。
- 今後数年間におけるコスト削減の大きな機会。AT&T では、AT&T Corp. とベルサウスの合併による相乗効果、および業務改善による年間の営業経費の削減額が、2007 年の水準から約 20 億ドル増加して、2008 年は約 59 億ドル、そして 2010 年には 70 億ドル以上になると予測しています。

調整後業績および業績試算に関する追加資料

2006 年第 4 四半期の売上高、経費、営業利益には、AT&T が 2006 年 12 月 29 日に買収する以前のベルサウス社の売上高および経費は計上されていません。また、同社買収以前に、業績を合併事業の一部として計上していたシンギュラー・ワイヤレス社の業績も含まれていません。AT&T では、投資家の皆様に対してさらに詳細な業績比較情報をお伝えするため、過去の会計報告に加えて 2005 年および 2006 年の業績試算を補足資料としてご提供いたします。これらの業績試算値は、AT&T、ベルサウス、およびシンギュラー・ワイヤレスの全期間の売上高を合算したものです。業績試算は [Web サイト www.att.com/investor.relations](http://www.att.com/investor.relations) (英文) でご覧いただけます。

2007 年第 4 四半期の調整後利益は、下記の項目を除外しています。

1. 複数の買収事案に伴って発生した、統合および償却のための税引前費用、合計 18 億ドル。
2. 電話帳出版および関連広告サービス部門の繰り延べ売上高と関連経費における合併関連のパーチェス法会計処理に由来する、3,600 万ドルの営業利益減。

上記の調整項目を合算した場合、2007 年第 4 四半期の 1 株当たり利益は 0.19 ドルの減少となっています。なお、2006 年第 4 四半期の調整後業績は、統合関連の税引前費用 6 億 2,400 万ドル (希薄化後 1 株当たり 0.11 ドル) を除外しています。

2007 年の電話帳出版および関連広告サービス部門の業績は、ベルサウス社買収の影響を受けています。AT&T による買収までは、ベルサウスでは、印刷版の電話帳広告の売上高および経費を、通常 12 カ月を期間とする電話帳ライフサイクルで償却していました。パーチェス法の会計ルールに従い、買収完了前に提供された全ての電話帳についてのベルサウスの繰り延べ売上高および経費は、連結業績から除外されています。このパーチェス法の会計処理に基づく償却の除外によって、2007 年については、買収前のベルサウスの電話帳事業の連結売上高、経費、および純利益は減少していますが、この調整

は営業活動によるキャッシュフローには影響を及ぼしません。これらの項目の調整により、第4四半期の連結売上高が5,300万ドル減少し、連結営業費用も1,700万ドル減少しています。

AT&Tは引き続き、償却後の業績によって印刷版電話帳事業を管理していきます。従って、AT&Tの損益計算書の電話帳出版および関連広告サービス部門では、償却後の業績を記載しています。2008年には連結業績および部門別業績の両方で償却会計が反映されることとなります。

損益計算書が示す通り、第4四半期のAT&Tの電話帳出版および関連広告サービス事業による売上高は15億ドル、営業費用は10億ドル、そして営業利益は5億700万ドルとなりました。

また、統合関連の無形資産の償却と統合関連費用を除外すると、第4四半期の電話帳出版および関連広告サービス事業の営業費用は7億9,000万ドル、営業利益は6億8,300万ドルとなりました。

###

AT&Tについて

AT&T Inc.は、米国内および全世界で事業を展開する通信事業持株会社であり、AT&Tブランドのもとで、各種事業を展開するAT&Tグループ企業が活動しています。AT&Tは、企業向けIP通信サービスで世界的なリーダーであるだけでなく、携帯電話、高速インターネット接続、地域・長距離音声通信、Yellow PagesやYELLOWPAGES.COMを通じた電話帳出版および関連広告サービスの分野における、米国内最大の事業者です。AT&Tは、『3スクリーン統合戦略』の一環として、AT&T UniverseSM TVなどの次世代テレビ・サービスをはじめとするビデオ・エンターテインメント・オフラインを拡充しています。AT&T Inc.ならびにAT&Tの提供するサービスの詳細については、www.att.comをご覧ください。

© 2007 AT&T Knowledge Ventures. All rights reserved. AT&T and the AT&T logo are trademarks of AT&T Knowledge Ventures.

将来予測に関する記載についての注意事項

このニュースリリースに記載されている情報には、各種リスクおよび不確定要素の影響を受ける財務予測およびその他の将来予測に関する記載が含まれており、実際の業績がこれと大幅に異なったものとなる可能性があります。将来的な業績に影響を及ぼす可能性のある要因についての考察は、証券取引委員会へのAT&Tの提出書類に記載されています。AT&Tは、このニュースリリースの記載について、新たな情報またはその他の事項に基づいて更新または改訂を行う義務を負わないものとします。このニュースリリースには、GAAP以外の基準に基づく情報が含まれている可能性があります。GAAP以外の財務基準とGAAP財務基準との調整については、AT&Tのインベスター・リレーションズに関するWebサイト (www.att.com/investor.relations) をご参照ください。過去に発表された試算値との比較についても同サイトでご参照いただけます。

注記：OIBDA (Operating Income Before Depreciation and Amortization：減価償却前営業利益) は、減価償却費を差し引く前の営業利益 (損失) として定義されます。OIBDAは、Generally Accepted Accounting Principles：一般会計原則 (GAAP) に従って減価償却費を除外して算定する「部門営業利益 (損失)」とは異なるものです。OIBDAは債務返済に充てられる現金には影響を及ぼさないため、配当、再投資、またはその他の自由裁量用途で処分可能な資金を反映するものではありません。OIBDAは、GAAPによって確定する営業成績や営業活動によるキャッシュフローを代替する指標ではありません。ここに提示された当社算定によるOIBDAは、他社が発表した同様の名称の指標とは異なる場合があります。

注記：フリー・キャッシュフローは、営業活動によるキャッシュフローから設備投資額を差し引いた金額として定義されます。配当後のキャッシュフローは、営業活動によるキャッシュフローから設備投資額と配当金を差し引いた金額として定義されます。フリー・キャッシュフローの利回りは、継続事業によるキャッシュフローから、設備投資額

を差し引いた金額を四半期の最終取引日の時点で計算された時価総額における比率（％）として表したものと定義されます。時価総額は、四半期末の株価に期末の発行済み株式数を乗じて計算されます。経営陣は毎月、フリー・キャッシュフローを、設備投資などの通常の事業活動によってどれほどの現金が生み出されるかを示す重要な指標として検討し、これを基準として経営上の決定を下すものであることから、こうした評価指標が、株主の皆様には有益な情報を提供してくれることと信じています。経営陣はこの評価指標を、債務支払および株主への還元に充当できる現金の目安になるものとも考えています。

この件に関するお問い合わせ先

AT&T ジャパン 広報部 (フライシュマン・ヒラード・ジャパン 株式会社内) 堀・片岡

Tel:03-3524-4633 Fax:03-3524-4602

E-mail : attjppr@fleishman.com