

世界に誇る日本製品を“造る技術”で支える



AD 株式会社 **アムデック**
知的資産経営報告書2020年版

目次

I. ごあいさつ	2
II. アムデックの紹介	3
(1) 経営哲学	3
(2) 事業概要	4
(3) 沿革	5
(4) 業務プロセス	6
III. 知的資産	7
(1) 理念資産	7
(2) 組織資産	8
(3) 人的資産	9
(4) 関係資産	10
(5) 外部からの評価	11
(6) 現在価値ストーリー	14
IV. 経営環境	15
(1) 近隣地域における産業団地の整備造成	15
(2) ものづくり人材の確保と育成	16
V. 将来ビジョン	17
(1) 将来ビジョン	17
(2) 今後5年間の基本戦略	18
(3) 将来価値ストーリー	19
VI. 企業概要	20

I. ごあいさつ

代表あいさつ

2015年に前社長（現会長）より経営のバトンを引き継ぎ、5年が経過しました。この5年間で、創業時から支えてくれた社員から次世代を担う社員への世代交代も進みました。コロナ禍をはじめとした様々な環境変化の下にありながら、当社では大変ありがたいことに、お客様より切れ目なく仕事の依頼をいただけています。

そういった中で、当社では二つの思いをもって知的資産経営への取り組みを始めました。

一つは、設立当時の思いや経営理念、当社の存在理由を改めて皆で考え共有する機会を設けることで、より高いチームワークを発揮し、全体経営を目指したいという思いです。

もう一つは、「何故仕事が途切れることがないのか?」「お客様は当社にどのような事を期待しているのか?」「他の社員はどのような考えで仕事を行っているのか?」といった、漠然とした考えを言葉に表し皆で共有し、それを普段の業務にフィードバックさせていくことで、お客様目線による製品づくりの意識向上に取り組み、更に顧客満足度を向上させていきたいという思いです。

そして、今回の取り組みを自社の社員だけでなく、当社を取り巻く関係者の方々とも共有できるように、レポートとしてまとめました。

将来ビジョンを明確にし、定められたアクションプランを実践していく事で、「省力化機器の設計～製作までトータル受注できる強み」「使用目的に合った部品の最適化提案が出来る当社の強み」を更に強化するとともに、社外へ情報発信する事で受注範囲の拡大を目指していきます。

最後になりましたが、レポート作成に当たって御意見を頂いたお客様・仕入先様には深く感謝の意を表します。



代表取締役 石井 尚吾

Ⅱ. アムデックの紹介

(1) 経営哲学

経営理念

私たちは世界に誇る日本製品を“造る技術”によって支え、
“ものづくり日本”の伝統を進化させる“技術者集団”になろう。

経営理念にこめる思い

1980年代後半から、人件費の高騰により日本国内での生産が難しくなり、特に中国での生産に工場設備・製造技術の全てを移管する政策が進み、国内での空洞化が問題となる時代となりました。その結果として日本のメーカーにおける生産技術力の衰退が顕著になっていきました。

優れた生産技術がなければ、いい製品ができないことは明らかであり、このままでは長年培われた日本の生産技術力がなくなるとの危機感から、技術を伝承するとともに発展させねばとの思いから、石井文雄（現会長）が当社を1989年に設立しました。

社名の由来は“Automatic Machine Design & Engineering Corporation”の頭文字からつけたものです。

1970年代の製造工程の機械化・自動化の目的は省力化（人件費抑制）でした。その後、その目的は品質安定、高速化、人手では不可能な程の部品の小型化、危険な作業への対応など、目的は変化しました。

今後は製造現場ではロボットやAIが普及していくと考えられますが、そのプログラムを作成するのは人間であり、豊富な知識と経験に裏付けられた生産技術力が必要となります。



工場の風景

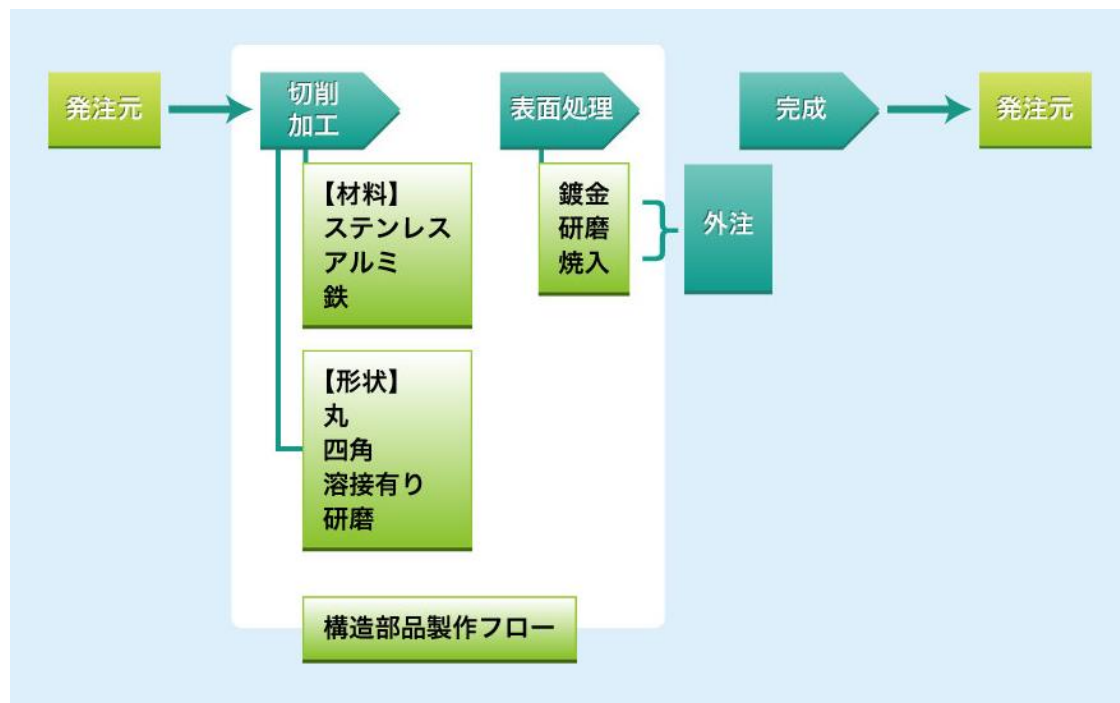
Ⅱ. アムデックの紹介

(2) 事業概要

当社では省力化機器の構造部品の製作をトータルで管理します。

従来、部品の製作は複数の会社が各工程毎に分業し、順次完成させていましたが、当社は下記のフローのように一括して受注できる体制となっています。

納品までの流れ



製作実績の事例



Ⅱ. アムデックの紹介






(3) 沿革

	年度	出来事	知的資産との関係
創業期	1989年	石井文雄（現会長）が姫路市の自宅において、専用機設計・製作、技術コンサルタントとして2名で創業。	経営哲学の確立
	1992年	業務拡大に伴い福崎駅前へ事務所移転	
成長期	1995年	仕入先部品加工会社の廃業に伴い、事業を承継。従業員9名を雇用、加西市鶉野町に工場を賃借し、専用機特注部品の加工事業をスタートする。	生産情報を図面へ手書きする仕組みを開始
	1996～1998年	新規取引先が増加。	作業しやすい職場環境整備への取り組み
	1999年	業務拡大に伴い姫路市砥堀へ移転。機械設計・製作部門を強化。	
	2002年	ワイヤ放電加工機を導入。複雑形状やより高精度の加工が可能となる。	
	2005年4月	渡邊商事様（アルミ専門材料商社）との取引開始。アルミ系材料の社内での材料取り加工がなくなり加工効率が向上。	仕入先様・外注先様との協力関係を構築
	2005年5月	業務拡大に伴い、福崎町（現在地）に本社工場を建設。	
	2011年3月	藤巻鋼材様（鉄系材料商社）との取引開始。鉄系材料の社内での材料取り加工がなくなり加工効率が向上。	
変革期	2015年4月	石井尚吾が代表取締役社長となる。	情報発信と提案力の強化
	2015年11月	独自の手書き図面の作成にて兵庫県より『経営革新計画』の承認を得る。	
	2016年7月	小規模事業者持続化補助金に採択され、当社の魅力を発信するツールとしてホームページを開設。	
	2016年9月	社員がより働きやすい環境構築の一環として工場照明をLED化。	手書き図面の電子化を実現。検索スピードの大幅アップ
	2019年1月	夜間無人加工の稼働率上昇を目指し、ワイヤ放電加工機を増設。	
	2019年9月	兵庫県より「ひょうご仕事と生活の調和推進企業」の認定を受ける。	

Ⅱ. アムデックの紹介

(4) 業務プロセス

当社の業務プロセスと各プロセスにおける取組みおよび工夫、特長

プロセス名	取組み	工夫、特長
広報 	<ul style="list-style-type: none"> ○ホームページでの情報発信 	<ul style="list-style-type: none"> ○蓄積している加工実績データをベースにして、製作点数やクレーム率も公開 ○保有設備の写真・加工能力をわかりやすく明記 ○加工能力は「最大」ではなく「通常時」を記載 ○打合せ～納品までの流れがイメージしやすいように工夫
打合せ 見積 	<ul style="list-style-type: none"> ○コスト、品質、納期等お互いにとってベストな材料の提案 ○迅速な見積提示 	<ul style="list-style-type: none"> ○引合い～見積提示までのレスポンスの速さ ○お客様が少しでも速く意思決定ができるように意識 ○蓄積した過去の実績データを引用し、見積作成の時間を短縮 ○仕入先や外注先に事務負担をかけないように意識している
受注 仕入 	<ul style="list-style-type: none"> ○材料、自社加工、外注加工の各必要日数を把握 ○仕入先や外注先への発注手配 ○工場長が加工担当者を選定 	<ul style="list-style-type: none"> ○蓄積した過去情報より各必要日数がすぐに把握できるため、納期が即確定 ○加工者が加工しやすいように社内用図面を作成 ○ほとんどの材料が2日以内に入荷できる体制 ○材料は加工担当者の意見を聞きながら決定
製造 	<ul style="list-style-type: none"> ○保有設備を活用し各部門が加工 ○各部門の責任者が毎朝打ち合わせを行い、朝礼で全員に指示を伝達 	<ul style="list-style-type: none"> ○加工時で把握した情報は図面に手書きで記入 ○次工程の担当者が分かりやすいよう、重要な箇所は色を変えるなど工夫して図面に記入 ○ジョブローテーションによる多能工化 ○お互いの仕事がスムーズに進むように考える組織文化 ○情報共有しやすいワンフロアの工場と事務所
検査 	<ul style="list-style-type: none"> ○出来上がった製品から随時検査 	<ul style="list-style-type: none"> ○独立した検査部門が全数検査を実施 ○数値として捉えられるものは、可能な限り数値で捉えてチェック ○不良が発見された際のデータも図面に記入し、技術的なミスが再発しないよう対策
出荷 納品	<ul style="list-style-type: none"> ○お客様毎の希望にあわせて納品 	<ul style="list-style-type: none"> ○お客様側が扱いやすいように、探しやすいように、納品物に図面を添付

Ⅲ. 知的資産

(1) 理念資産

■後工程がスムーズに進むように協力

当社では「どうすれば後工程がスムーズに進むか？」ということにこだわりを持って全社員が仕事に取り組んでいます。後工程の担当者が仕事をしやすいように常に目配り・気配り・心配りを行っています。例えば、一度決めた加工の順番であっても、「工程の前後を入れ替えたほうがスムーズにすすむのではないか？」と思えば、すぐに前後工程の担当者同士が相談し、工程の見直しを柔軟に行うということも行っています。



事務所の風景

■効率化に取り組む姿勢

社員一人一人が効率的に仕事を行い、会社全体の生産性を向上できるように取り組んでいます。工場で使用する工具や消耗部品の購入について、購入権限と責任を各社員に委ねています。これは「社員が働きやすい環境を作りたい」「些細なコストにこだわるのではなく全体最適を重視する」という考えに基づくものです。「本物の効率化」に全社員が一丸となり取り組んでいます。

■データ蓄積を重視

創業当初から、製造実績のデータを残し、蓄積するということを重視してきました。蓄積されたデータは、必ず後々に役に立ちます。見積時に過去データを応用したり、作業方法の改善に役立てたり活用方法は無限です。事象を数値でとらえ、データを蓄積していくことは当社の文化であり習慣となっています。



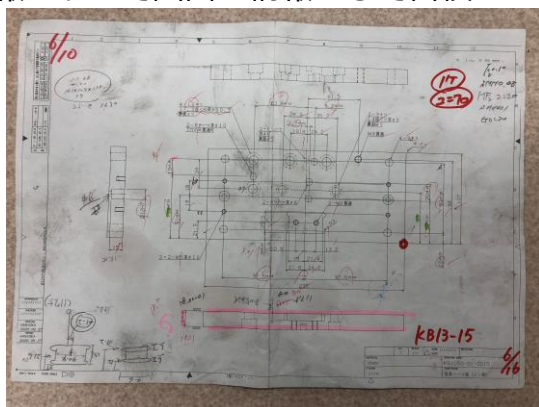
創業者 石井文雄

Ⅲ. 知的資産

(2) 組織資産

■データベース化されたオリジナル手書き図面

製造工程や検査工程において重要であると判断した情報は、各担当者がその場で図面に書き込むことが当社では習慣となっています。後工程で必要な連絡事項や発見された不良のデータなど、事後に有用な情報がすべて図面に情報として蓄積されるように仕組み化されています。このオリジナル手書き図面は電子化し、必要な際にすぐ検索・参照できるようになっています。当社のオリジナル図面の仕組みは兵庫県の経営革新計画の認定を受けています。



オリジナル手書き図面

■効率的な製造作業

今までの町工場のイメージとは異なる、綺麗で作業をしやすい職場環境を整備しています。スタッフ同士が連携を取りやすいように事務所・工場ともワンフロアにしています。また、調達する材料は現場加工者の意見を取り入れ、スムーズな加工ができるようにしています。当社には効率的な製造作業が行える環境と仕組みが整備されています。

■数値化にこだわった全数検査

出荷前に独立した検査部門が全数検査を行うことが当社の品質管理に対するこだわりです。数値にできるものはすべて数値化し、数値でとらえて検査を行っています。検査段階で発見された不良はデータとして収集し、社内会議で全社員と共有し、その後の改善に役立てています。品質の高い製品を出荷することが最高の営業活動であるという考えのもと、検査作業に取り組んでいます。



測定器

Ⅲ. 知的資産

■ ジョブローテーション

多種多様な製品を製作するため、当社の仕事は単純なマニュアルは通用せず、覚えることもたくさんあります。社員には自らの意思で新しいことにチャレンジをしていてもらいたという思いがあり、定期的にジョブローテーションを実施しています。様々な仕事を経験することで相手の立場に立って考えることができるようになります。また自分の工程でどのようにすれば、後工程の担当者がスムーズに仕事をできるかを想像する力がつきます。



社内での打合せ

■ スピード対応

当社は世界に誇る日本製品を“造る技術”によって支えていきたいと考えています。当社の製作する部品は、ものづくり日本における源流点であると自負しております。見積対応や納品対応などの当社の活動をいかにスピーディーに行えるかが、サプライチェーン全体のスピードに大きく影響を与えます。当社のもつ能力を結集して、また仕入先様や外注先様の協力も得つつ、スピーディーな対応を実現しています。

(3) 人的資産

■ 多能工スタッフ

お客様から部品製作のご注文を頂いた際に、どの社員にどのような加工を担当してもらうかを工場長が検討・判断を行い、担当割り振りをしています。工場長は社員の技術レベルを把握できています。少しレベルの高い加工作業であってもチャレンジを促してみるなどの試みを通じて、OJTによる育成と各社員の成長度合いの確認を行っています。そういった活動のなかで、多能工スタッフの育成と加工の標準化が図られています。



工場での加工作業

Ⅲ. 知的資産

■ 設計担当者が社内用図面を作成

設計担当者はお客様から図面をいただいた後、その図面をもとに社内の加工者用の図面を新たに追加作成しています。加工担当者がどのような設備・加工機械を使用し部品を製作するか、どのような材料を使うのか等を加味しながら、社内用図面の作成を行います。加工の勘所を社内用図面で見える化することにより、作業のしやすい製造環境を生み出しています。



社内用図面の作成

■ お客様目線での提案・納品

営業担当者は、お客様に的確な情報を発信し、「コストダウン」と「使用目的に応じた部品の最適化」を提案しております。仕入先様のご協力のおかげで、様々な材料の特性を把握できているため、お客様にとってベストな材質の提案が可能です。また、納品時には製品に必ず図面を添付し、お客様が梱包を開けなくてもどの納品部品がどこにあるかがひと目でわかるようにしております。お客様にストレスフリーと安心をお届けするための当社のこだわりです。

(4) 関係資産

■ 仕入先様・外注先様との協力関係

お客様へのスピーディーな対応は、仕入先様・外注先様のご協力により成り立っています。必要な材料を短納期で納入いただいています。また、納期や材質に関する要望に応じていただき、疑問にもスムーズに回答をいただいています。当社では仕入材料や加工費用の情報を社内で整理・保存しておき、類似案件の見積の際には仕入先様・外注先様に手間をかけることのないようにし、良好な協力関係を維持できるように意識しています。



仕入先様との打ち合わせ

(5) 外部からの評価

お客様からの声

株式会社竇角ギヤー様

<http://www.homco.co.jp/>

HOMCO

商号：株式会社竇角ギヤー（カブシキガイシャハウスミギヤー）

創立：大正7年7月1日

■ 一本松工場（事務所）

姫路市花田町一本松406番地

■ 花田工場

姫路市花田町勅旨426番地



一本松工場

営業品目：ハイポイドギヤ／スパイラルベベルギヤ、ストレートベベルギヤ／スパーギヤ、ヘリカルギヤ／インターナルギヤ、各種スプライン／ギヤケース加工
ミッション関連部品、HOMCO-M シリーズ（バッテリー車用トランスファー）、
HOMCO-RSシリーズ（小型ラック&ピニオン）、各種歯車装置アッセンブリー
各種変速機設計製作、デファレンシャル装置設計製作

アムデックへの評価

アムデックさんの加工は、図面による品物の寸法精度が良いです。

納期もきちりと守ってくださって、価格も適正です。

特急のお願いをすることもありますが、できる限りの努力をさせていただきます。

短納期の品物でもご協力をいただいて、感謝しています。

当社との距離も近いので、超特急の時などはこちらからアムデックさんの工場まで引き取りに行かせていただくこともあります。

仕入先様からの声

株式会社渡邊商事様

<http://www.zerocut-watanabe.co.jp/>



商 号：株式会社渡邊商事（カブシキガイシャワタナベショウジ）

創 業：昭和23年

住 所：京都市伏見区横大路下三栖南郷15

事業内容：各種アルミ材料の販売及び加工

アルミ材料を中心としたエコ商品の開発

アムデックへの評価

アムデック様には前社長（現会長）時代から長きに渡りご贖いいただいています。石井尚吾社長はいつも前向きで、訪問の度、いろいろなアドバイスをいただきます。弊社の受注体制から製造、梱包、納品まで各プロセスに対しても「こんなことができないか。こうすればもっと良くなる。」とアドバイスをいただけます。そのアドバイスのおかげで、弊社のWeb発注システムも大幅に改善することができました。また、弊社の「PALプレート」「六面ゼロカットS」など新商品がいくつも誕生しました。

アムデック様は未来を作り上げていく中で、私たちにとって、とても大切な得意先様です。

メディア掲載

「手書き図面」の取り組みが、2020年9月16日の日刊工業新聞に、記事として紹介されました。

経営革新

28

持続可能な成長のススメ

アムデック（兵庫県 福崎町、石井尚吾社長、0790・24・3601）は、省力化（現会長）が89年に立設備に使う特注部品や治工手を手がけ、設計から部品加工、組

アムデック

信頼の源泉は「手書き図面」



手書き図面（写真中央）をもとに、加工機へデータを入力していくアムデックの若手社員

現場の改善活動につなぐ

面の解読作業をせずに済むよう、コピーした図面に材質や個数、表などを事前に色ペンで記す、手書き図面を作っていた。分かりやすい図面のおかげで作業者が仕様通りの製品を作れることで、取引先の信頼を得ていた。

さらなる改良

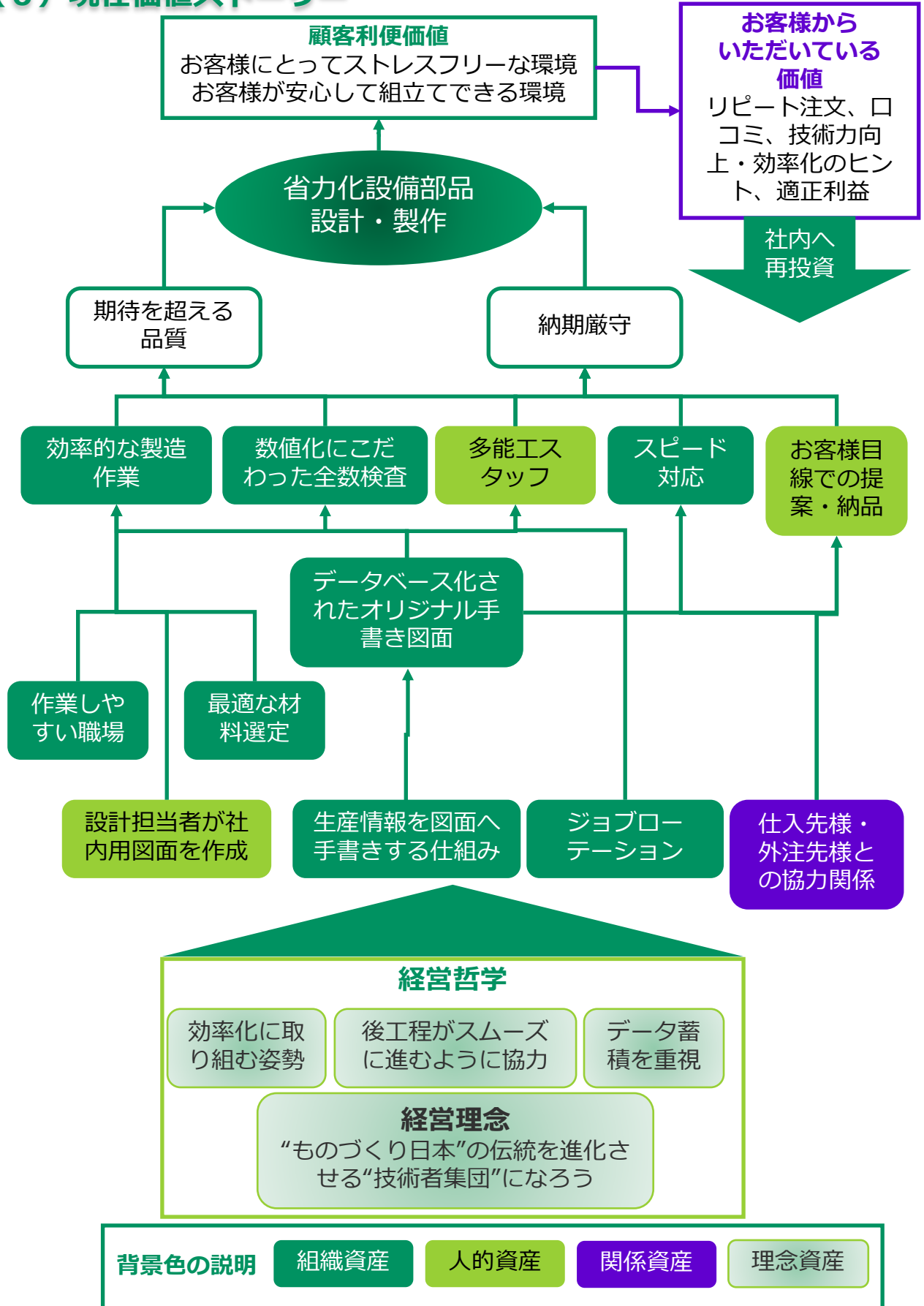
強みを知った石井社長は手書き図面のさらなる改良を進めた。ステンレスは水色、銅は黄色など材質で色ペンを使い分けたほか、作業員同士が口頭で伝えているなど、不良が発生する。さらに工員の置き方も工夫し、すぐに工具が見つかると、段取り替えで機械の止まる時間を減らす、受注量に多少の前後はあるが、以前に比べて社員の残業時間削減につながった。

新型コロナウイルス感染症の影響で売上高減少が懸念されるが、石井社長は営業利益率を重視し「仕事が減っても赤字にならない会社づくり」を掲げる。また社員の採用以外に製造業に関わる人を増やすなど、ウエブサイトで会社の改善活動などを発信し続けている。

（姫路・村上 授）
（水曜日掲載）

Ⅲ. 知的資産

(6) 現在価値ストーリー



IV. 経営環境

(1) 近隣地域における産業団地の整備造成

当社の近隣地域では産業団地の整備・造成が行われています。直近では小野市と加西市で整備・造成がすすめられています。このような播磨地域でのものづくり産業の活性化の動きは、当社の活躍フィールド拡大の大きな機会であると考えています。

【ひょうご小野産業団地の整備】



出典：兵庫県ホームページ ひょうご小野産業団地

<https://web.pref.hyogo.lg.jp/kc12/hyogo-ono/hyogo-ono.html>

【加西インター産業団地の造成】

加西インター産業団地優先交渉事業者が決定

問合せ／開発推進課 ☎42-8755
fax42-1998 kaihatsu@city.kasai.lg.jp

5月10日、加西インター産業団地の優先交渉事業者（1-2工区全体）が、投資規模、雇用創出効果等に優れているリスパック株式会社（本社：岐阜市、弁当・総菜等のプラスチック食品包装容器製造）に決定しました。

同産業団地について、リスパック株式会社からは、①大阪へのアクセスに便利な中国自動車道加西インターに直結していること ②産業団地周辺に物流を担う事業者が多数立地していること ③西日本で事業強化をするための大規模用地の取得が可能であることを高く評価していただきました。

また、1-1工区全体の優先交渉事業者も決定（事業者名は非公表）しました。

今後、優先交渉事業者と契約に向けて交渉を行い、同事業者が加西インター産業団地において、万全なスタートがきられるよう、しっかりとサポートするとともに、産業団地整備事業を着実に進め、地域経済の発展と新たな雇用創出に取り組んでいきます。

一方で、全国的な人手不足のため、雇用対策は、産業団地を推進するうえで、大きな課題となっています。優先交渉事業者決定記者会見に先立ち、兵庫労働局長と雇用確保に関する連携協力表明会見も行いました。平成28年に県内で初めて締結した雇用対策協定をもとに、雇用・労働環境の改善と就労支援の連携強化をさらに図ることとしました。



リスパック株式会社大松社長(左)と西村市長



西村市長と畑中兵庫労働局長(右)

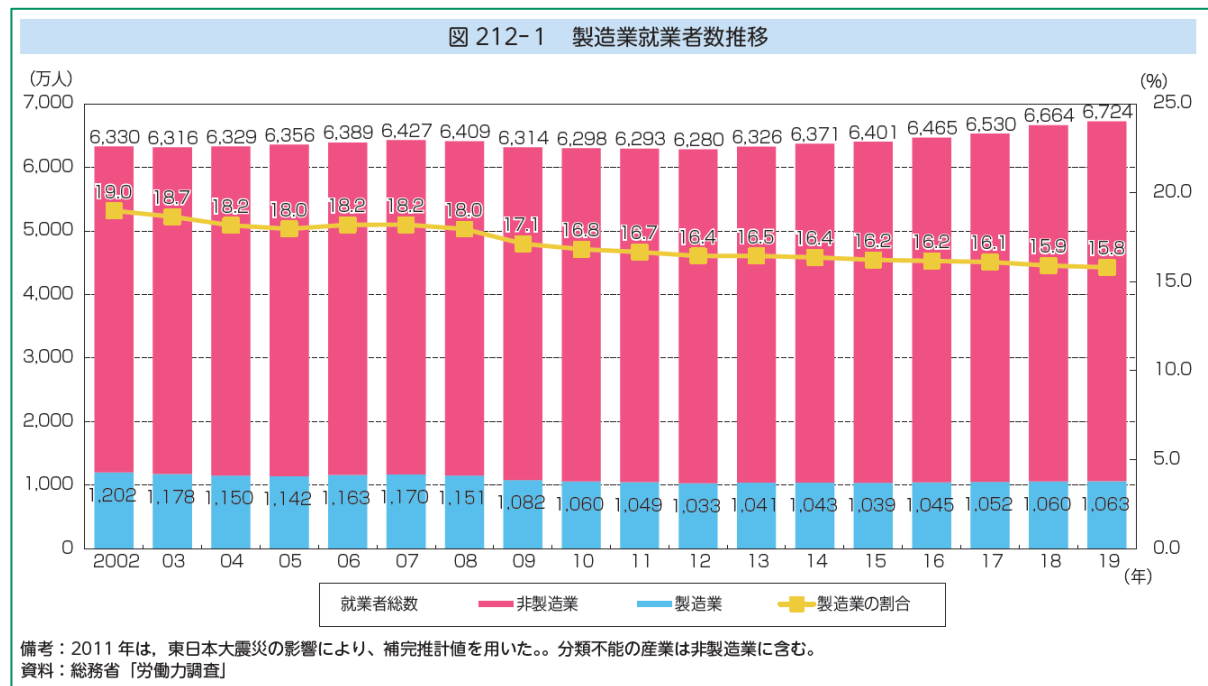
出典：広報かさい 2019年6月号

<http://www.city.kasai.hyogo.jp/04sise/12serv/pdf/2019/06/1906.pdf>

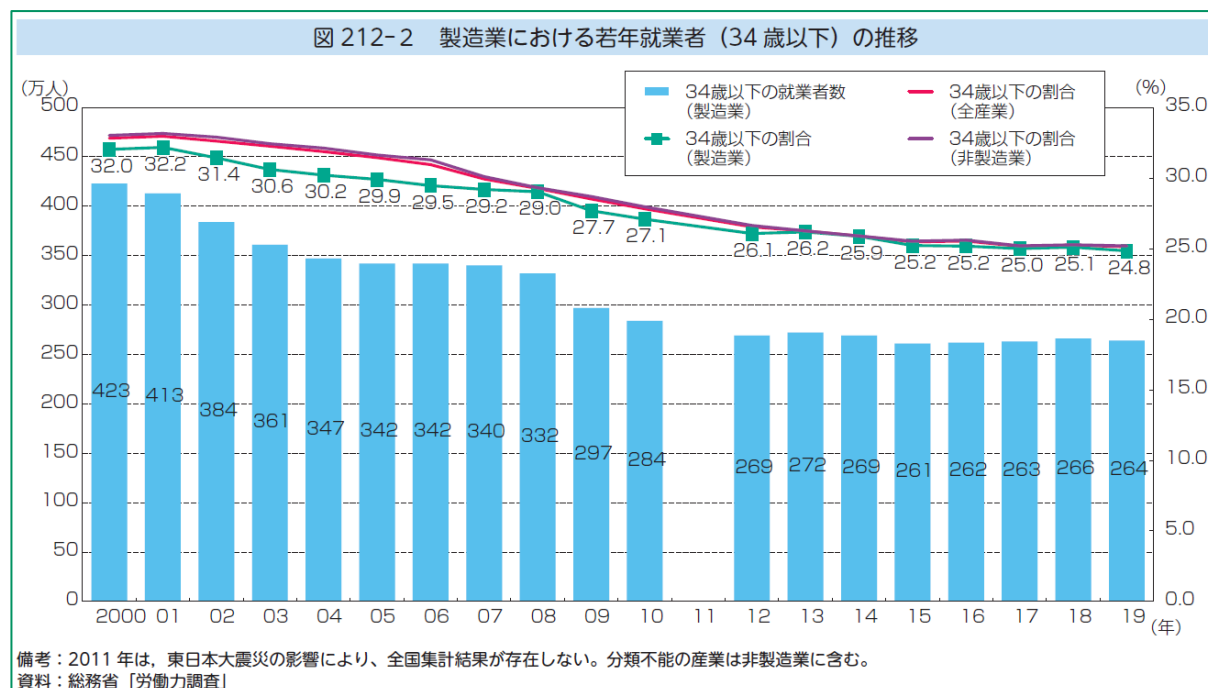
IV. 経営環境

(2) ものづくり人材の確保と育成

国内の製造業就業者数については、2002年の1,202万人から2019年には1,063万人と、20年間で11.6%減少しており、全産業に占める製造業就業者の割合も2002年の19.0%から2019年の15.8%に減少しています。



製造業の若年就業者数について、減少が続いていますが、2015年からやや増加傾向です。新型コロナウイルス感染拡大による経済・雇用への影響については、今後注視していく必要があります。



出典：経済産業省「2020年版ものづくり白書」

V. 将来ビジョン

(1) 将来ビジョン

今後の方針

当社の優位性を高める為に人的資産の組織資産化を促進し、レスポンスをより早くする事で、更なる「パートナー」としての存在価値を高める



アムデックの将来ビジョン

更なる「徹底した効率化」を図り、
各種レベルアップ、データ管理・活用を実施

納品ミス「ゼロ」、良品の納期厳守、想定以上の高性能加工品、価格相当の製品の提供レベルの向上を実現

今後5年間の基本戦略

1. 納期対応・加工精度・製品美観への更なる挑戦
2. お客様・仕入先様との関係性を強化・拡大
3. ものづくり人材の育成

5年後のKGI (Key Goal Indicator)

付加価値額 15%向上

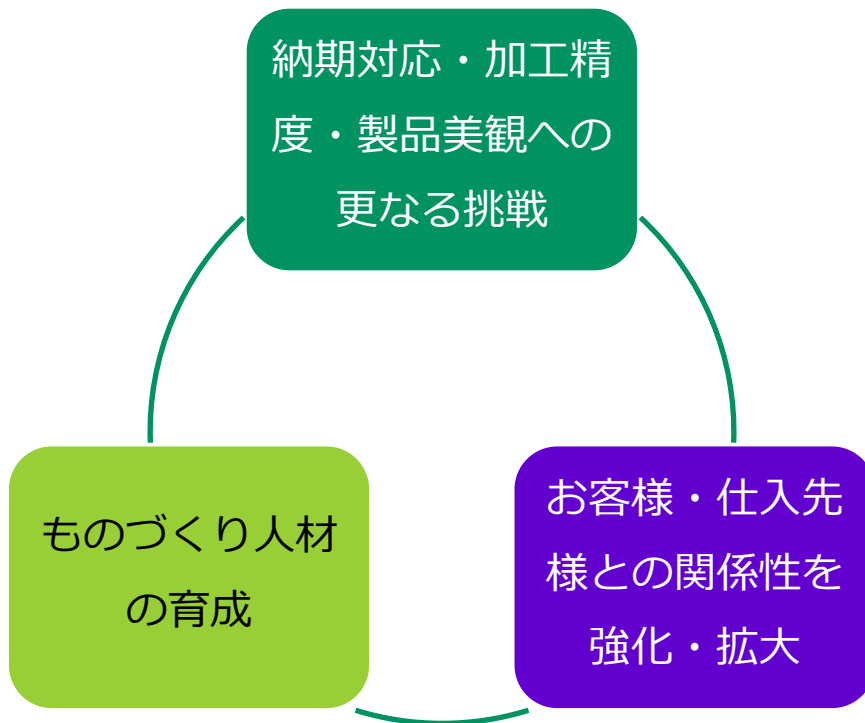
※KGIとは日本語では、「重要目標達成指標」と訳されます。企業全体の戦略的な目標設定を指します。

付加価値額とは・・・

企業が新しく生み出した商品やサービスの価値であり、付加価値額とはその価値を金額で表したものを意味します。損益計算書の営業利益に人件費と減価償却費を加えた金額で表され、「中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画」の認定基準などにも使用されています。

V. 将来ビジョン

(2) 今後5年間の基本戦略



納期対応・加工精度・製品美観への更なる挑戦

お客様に「更なるストレスフリーな環境」「更に安心して組み立てできる環境」をご提供するために、納期・精度・美観への挑戦を続けていきます。

5Sの改善、工具の検討、現有設備の性能確認、設備の更新・増設に取り組んでいきます。

お客様・仕入先様との関係性を強化・拡大

付加価値向上を目指し、お客様・仕入先様との関係性を強化・拡大していきます。お客様先への定期的な訪問活動の継続、仕入先様とのアライアンス活動、ホームページ・SNSでの情報発信、工場見学の実施に取り組んでいきます。

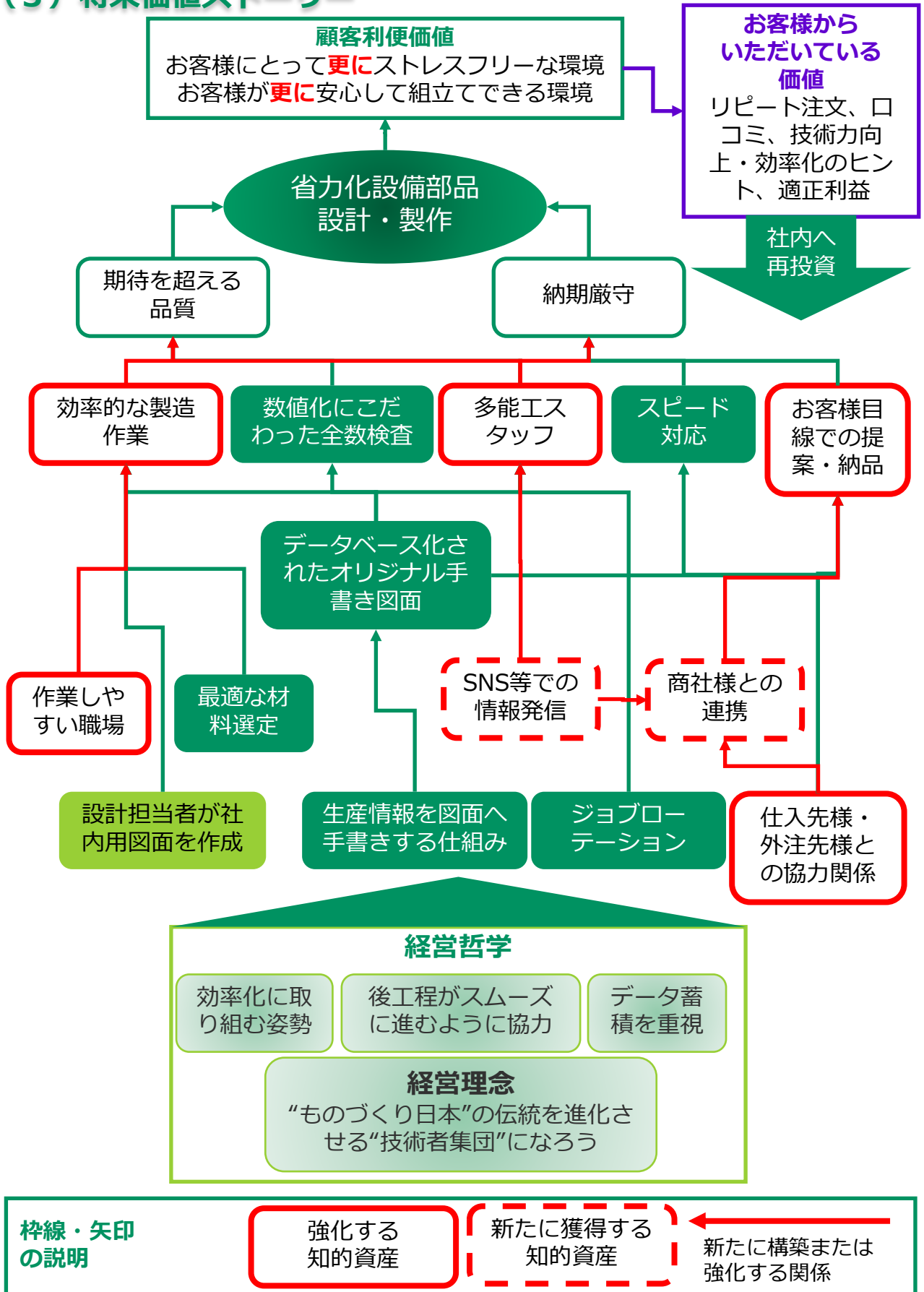
ものづくり人材の育成

当社も含めた製造業界全体が「ものづくり人材」を確保し、育成していくことが大きな課題であると考えます。そのために「ものづくりの魅力」を地域の若い人たちに知ってもらう活動を通じて「ものづくり人材」を育成し、ものづくり日本の伝統を進化させていきます。

ホームページ・SNSでの情報発信、工場見学の実施、サンプル試作品の制作に取り組んでいきます。

V. 将来ビジョン

(3) 将来価値ストーリー



VI. 企業概要

(1) 企業概要

名称	株式会社アムデック
資本金	1,000万円
社員数	20名
設立目的	従来単品加工は、材料・加工・表面処理・熱処理・放電加工・研磨等多種多様で、1社で全て行っている所が少なく担当者の苦勞が絶えなかったと思います。 そこで、短納期・適正価格・単品部品の完成までの全加工を特徴としたシステムを構築し、顧客の利便性を追求し、ものづくり日本の技術を支える使命を果たす会社として設立いたしました。

(2) 知的資産経営報告書について

【知的資産経営報告書とは】

「知的資産」とは、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、クライアントとのネットワークなど財務諸表には表れてこない、目には見えにくい経営資源を意味します。「知的資産経営報告書」とは、見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、クライアント、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）の形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。平成17年10月に経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

【知的資産経営報告書の掲載内容について】

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生ずることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことをご了承願います。

【知的資産経営報告書のお問い合わせ先】

株式会社アムデック

兵庫県神崎郡福崎町南田原2092 TEL 0790-24-3601

代表取締役 石井 尚吾



<https://kk-amdec.jp/>

