



2026年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社電業社機械製作所
代表者名 代表取締役社長 彦坂典男
(コード: 6365 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役常務執行役員
管理本部長 稲垣 晃
(TEL 055-975-8221)

「DMW 中期経営計画 2028」の策定について

当社は 2026 年度から3年間を計画期間とする「DMW 中期経営計画 2028」を新たに策定しました。

本中期経営計画では、前中期経営計画で掲げた“Powering Passion”『その情熱を力に。』の理念を継承し、これを“Powering Passion 2.0”として発展させます。

この3年間を、強靱な企業体質に向けた経営基盤を築く期間と位置づけ、これまでに培ってきた技術力・現場力・人財力をもとに、さらなる情熱(Passion)をもって、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

本中期経営計画の重要課題、数値目標は下記の通りです。

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

記

DMW 中期経営計画 2028 “Powering Passion 2.0”『その情熱を力に。』

<最重要課題>

1. 既存事業領域の収益力強化
2. 新規事業領域の拡大
3. 経営資源の最適活用による生産性の向上
4. DX 基盤の強化による業務効率化
5. 人財力の向上に向けた人的資本経営の拡充
6. 企業価値の向上に向けた ESG 経営の推進

<数値目標>

連結経営指標	目標値
受注高	300 億円
海外受注比率	25%
営業利益	35 億円
売上高営業利益率	12%
ROE	9%
配当性向	30%以上

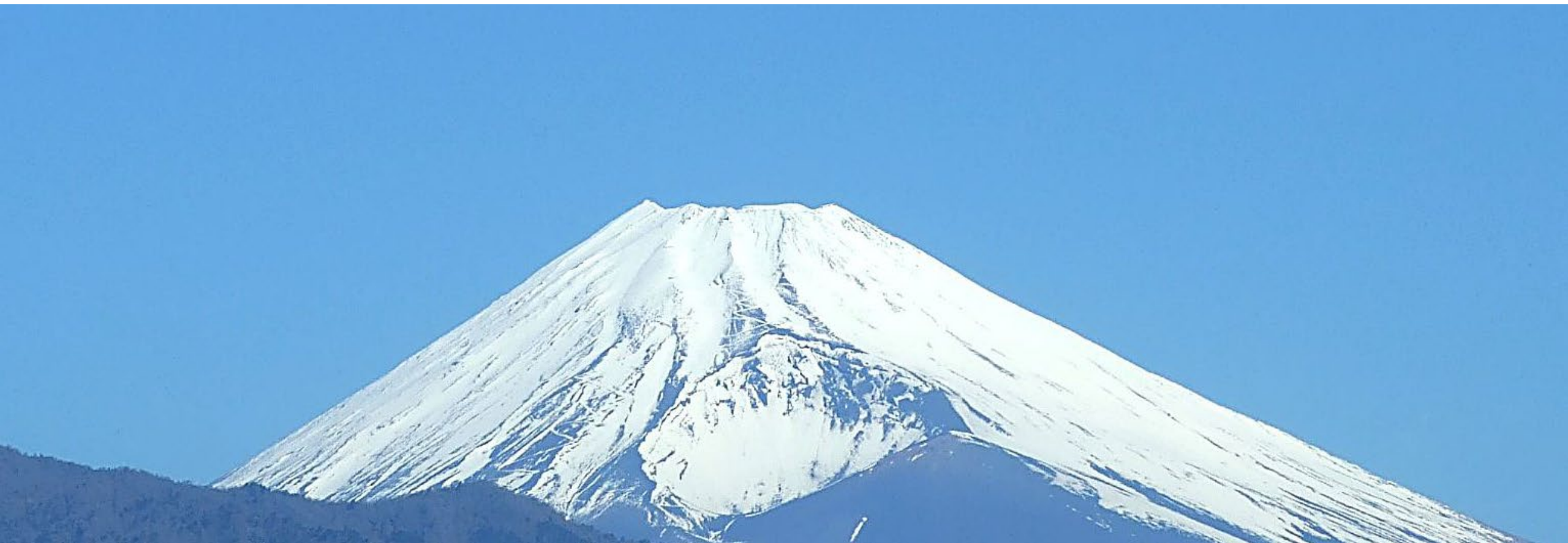
以 上

DMW中期経営計画2028

“ *Powering Passion 2.0* ”

『 その情熱を力に。 』

2026年5月15日





代表取締役社長
最高執行役員社長

彦坂典男

— DMW中期経営計画2028 “ Powering Passion 2.0 ” に挑む熱い思い —

◆ 次の成長を描く新中期経営計画

社会情勢や産業構造の変化と市場環境の不透明感が一層高まるなか、当社を取り巻く事業環境は、今、大きな転換期を迎えています。前中期経営計画において、当社は確かな成果を上げることができました。しかし、私たちは「成長した今」こそが次の挑戦への出発点であると考えています。本中期経営計画は、これまでの成果を礎に、持続的に成長する強靱な企業体質へと高めていくための決意を示すものです。

◆ この中期経営計画で目指すもの

本中期経営計画は単なる3年計画ではありません。当社が長期的に目指す姿である「風水力機械で世界の顧客課題に応えるソリューションリーダー」へ進化するための重要なステップです。この3年間で、進化に向けた収益基盤を確実に築く期間と位置づけ、持続的成長と企業価値向上の両立を目指していきます。

◆ 何に本気で取り組むのか

私たちは、競争優位性をさらに高め既存事業の収益基盤強化を図るとともに、新たな事業領域へ果敢に挑戦します。その実現に向けて、生産性の向上、DXの推進、人財への投資、ESG経営の深化を重点的に進めていきます。現場の力を最大限に引き出し、人が主役となって価値を生み出す経営。それが、本中期経営計画で私たちが本気で取り組むテーマです。

◆ 電業社が描く将来の姿

社員一人ひとりの「情熱」を、技術と信頼という「力」に変え、社会課題の解決に貢献し続ける。当社は、そうした価値創造を通じて、社会から選ばれ続ける企業を目指します。“ Powering Passion 2.0 ” 『その情熱を力に。』この言葉に込めた決意を胸に、着実かつ力強く前進してまいります。

DMW中期経営計画2028

“ Powering Passion 2.0 ”

『 その情熱を力に。 』

- 01 当社グループの概要
- 02 前中期経営計画の振り返り
- 03 新中期経営計画
 - 1. 基本方針
 - 2. 最重要課題
 - 3. 財務・資本戦略

理念体系



1. 当社グループの概要

これまでの歩み

- 当社は1910年の創業以来、技術力とお客様第一の精神を礎に、一品一様の製品づくりを貫いてきました。
- お客様と育んできた絆と信頼関係を背景に、数多くのご縁と学びを重ねながら、115年を超える歴史を積み重ねています。

明治 — 昭和初期

電力事業・上下道整備に注力し、人々に豊かで安定した暮らしを提供

- **1910年創業**
中島平太郎氏の個人経営で水力及び火力発電所土木工事請負業を営業していた電業社に水車部を設置
江戸川工場：東京市小石川区関口水道町
- **1911年**
株式会社芝浦製作所から大型水車製造業務を承継
- **1915年**
個人経営であった電業社水車部を法人組織に改め、株式会社電業社水車製造所を創立
- **1919年**
株式会社電業社水車製造所が出資し株式会社電業社原動機製造所を設立

昭和中期 — 昭和後期

水害・洪水から人々を守る浸水対策に注力し、また電力・石油・ガス・化学関連事業に製品を提供し、エネルギーの安定供給に貢献

- **1920年**
株式会社電業社原動機製造所が株式会社電業社水車製造所を吸収、合併
- **1930年**
ポンプの製造を開始
- **1943年**
日本証券取引法の公付により、東京証券取引所に上場
- **1955年**
株式会社電業社機械製作所を設立
株式会社電業社原動機製造所を水車・発電機部門と産業機械部門とに分割し、前者を東京芝浦電気株式会社（現在の株式会社東芝）、後者を当社が承継
ファン・ブロウの製造を開始
- **1961年**
東京証券取引所 第二部に上場

平成 — 令和

社会インフラの複雑化や高まる防災需要、電力・石油・ガス・化学などエネルギー・産業分野を支える技術の進化に加え、環境負荷低減への要請に応え、技術の更なる高度化へ

- **1999年**
Lambda-21がターボ機械協会賞（技術賞）を受賞
- **2003年**
本社機能を三島事業所へ移転
- **2009年**
三島事業所に高圧ポンプ・ブロウ工場を新設
- **2014年**
DMWインド社を設立
- **2017年**
国内メーカーとして初めて商品化した逆浸透膜法海水淡水化施設用エネルギー回収装置（ERD）が、第37回（平成28年度）優秀省エネルギー機器表彰 日本機械工業連合会会長賞を受賞
DMWインド社がブネ市に工場を新設
- **2018年**
アルミ合金インペラ採用多段ターボブロウ（AM-Turbo）が、第38回（平成29年度）優秀省エネルギー機器表彰 経済産業大臣賞を受賞
- **2021年**
三島事業所に新技術研究所を建設
- **2022年**
東京証券取引所 スタンダード市場に移行
- **2024年**
水処理設備用エネルギー回収装置 DeROs-E® を発売
- **2025年**
創業115周年を迎える
水処理設備用エネルギー回収装置 DeROs-E® が、2025年度（令和7年度）省エネ大賞「経済産業大臣賞」を受賞

1. 当社グループの概要

事業概要

- 当社グループは、“水と空気の流れ”に関するコア技術を強みに、官公庁や電力会社、プラント・機械メーカーといったお客様に製品を提供しています。社会インフラをはじめ電力・石油・ガス・一般産業分野において、人々の暮らしと産業活動を支え続けています。
- 持続可能な社会の実現に向けて、水処理設備の電力コストを大幅に削減するエネルギー回収装置をはじめ、環境配慮型製品の開発にも積極的に取り組んでいます。

流体を「送る」

ポンプ



オイル&ガス採掘プラント用
高圧水注入ポンプ



河川用雨水排水ポンプ

送風機



下水処理場
ばっ気用送風機

流体を「制御する」

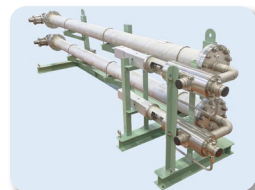
特殊バルブ



ダム用放流バルブ

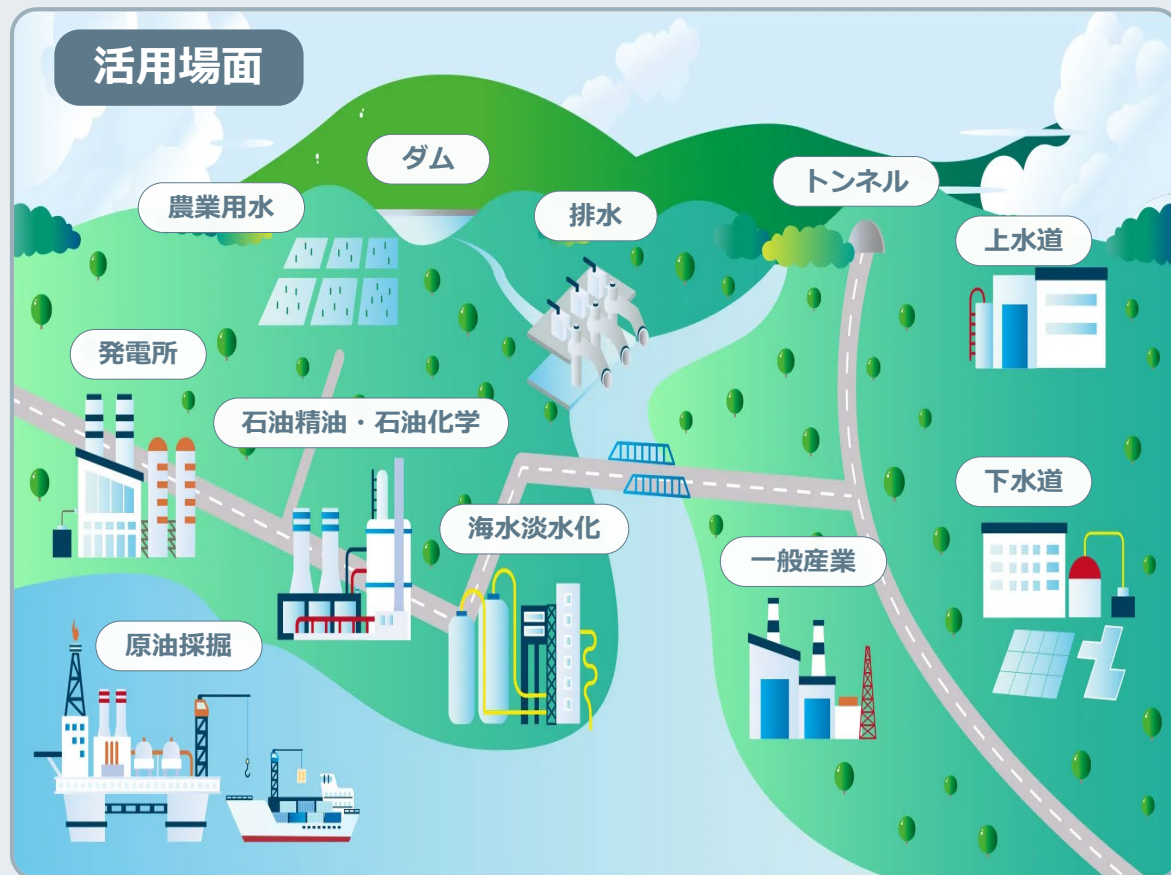
流体エネルギーを「活用する」

エネルギー回収装置



水処理設備用
エネルギー回収装置

活用場面



1. 当社グループの概要

展開エリア

- 当社グループは日本全国で事業を展開しています。
- 国内で培った技術力・お客様第一の精神を強みに、インド・中東を中心とした海外展開にも注力しています。

📍 本社 📍 国内拠点 📍 海外拠点 ※ 連結子会社

海外 4 拠点



国内 20 拠点



DMW中期経営計画2028

“ Powering Passion 2.0 ”

『 その情熱を力に。 』

01

当社グループの概要

02

前中期経営計画の振り返り

03

新中期経営計画

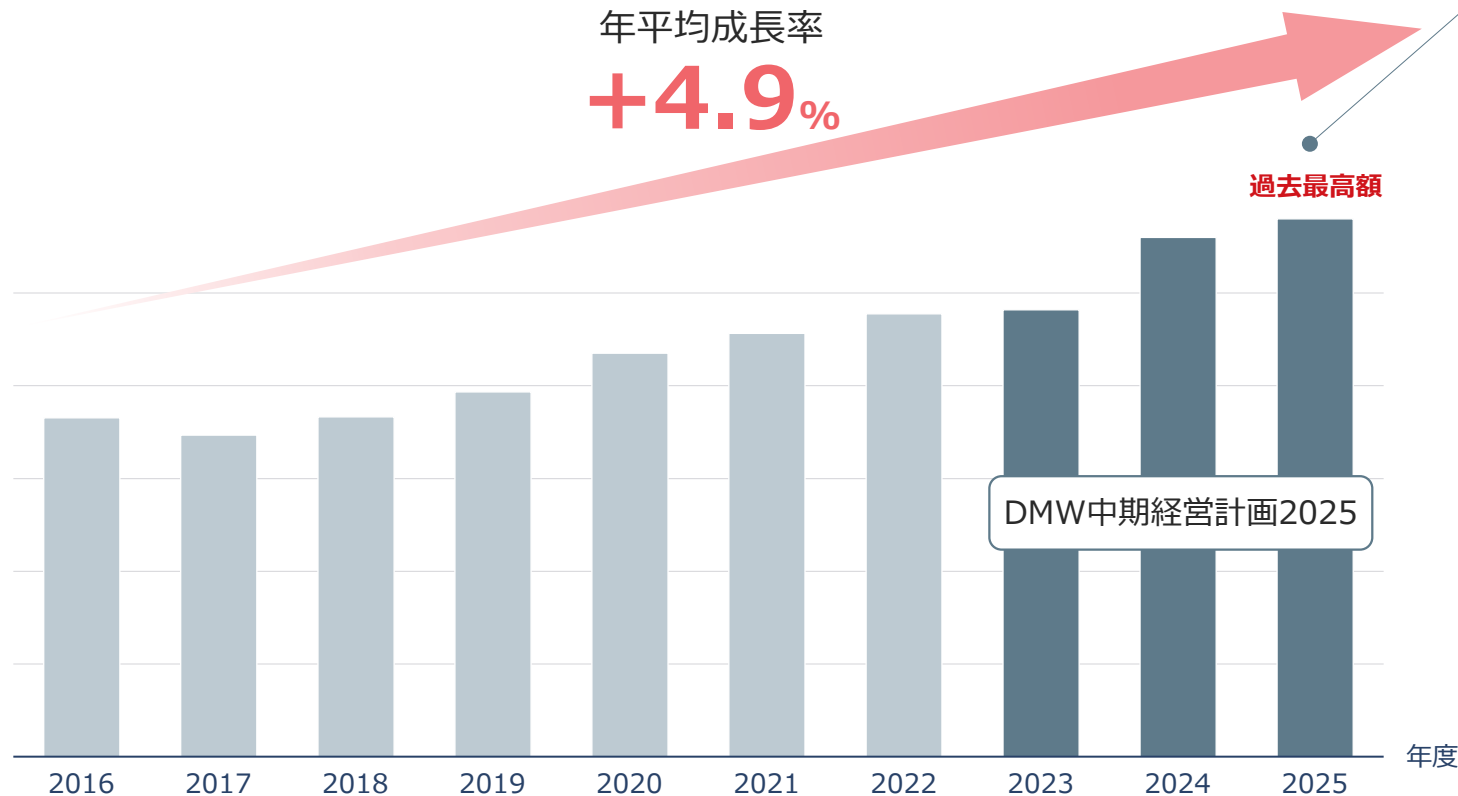
- 1. 基本方針
- 2. 最重要課題
- 3. 財務・資本戦略

2. 前中期経営計画の振り返り

過去10年間の売上高

- 国土強靱化計画や、近年頻発する豪雨災害・浸水被害を背景としたインフラの修繕・更新需要の高まりを受け、過去10年間にわたり安定的な成長を続けてきました。
- 前中期経営計画期間のうち、2024年度、2025年度については、官需・海外を中心とした大型案件の受注が続いたこともあり、2年連続で過去最高額の売上高を達成することができました。

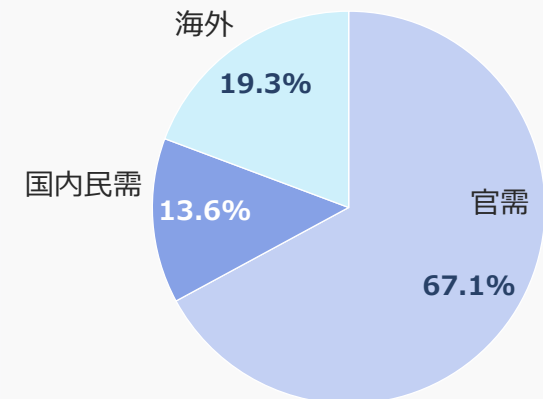
過去10年間の売上高（連結）



2025年度実績（連結）

売上高 営業利益率
281億円 **12.4%**

セグメント別 売上構成比



2. 前中期経営計画の振り返り

経営目標について

- 官需・海外を中心とした大型案件の受注が奏功したことにより、「成長性」・「収益力」が好調な達成状況となりました。
- 配当性向30%を確保した安定配当による株主還元の強化にも取り組み、「資本効率」・「資本政策」においても、目標を上回る結果となりました。

	KPI	2023年度	2024年度	2025年度	数値目標	振り返り
成長性	受注高	293 億円	267 億円	269 億円	270 億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 官需・海外セグメントで複数の大型案件を獲得したことで、2023年度は目標を達成 ● 2024年度、2025年度は高水準を維持した
	海外受注比率	20.1 %	18.5 %	12.5 %	20 %	<ul style="list-style-type: none"> ● キーカスタマー（基幹顧客）である石油・電力分野で大型案件の需要を獲得できたことで初年度は目標を達成 ● 引き続き海外市場の拡大を志向していく
収益力	営業利益	22 億円	32 億円	34 億円	30 億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 前中期経営計画期間の好調な受注を背景に、受注残を積み上げていたことで目標を達成
	営業利益率	9.5 %	11.5 %	12.4 %	11 %	<ul style="list-style-type: none"> ● 好調な業績を背景に営業利益率も目標を達成 ● さらなる収益力の向上を志向していく
資本効率	ROE	7.0 %	9.0 %	8.9 %	9 %	<ul style="list-style-type: none"> ● 好調な成長性・収益力に加えて、適時の自社株買いの実施により2024年度は目標を達成 ● 2025年度は同等水準を維持した
資本政策	配当性向	30.9 %	30.3 %	33.3 %	30 %	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定・充実した株主配当を継続し目標を達成 ● 2025年度には、創業115周年を迎えた節目として特別配当を追加実施

2. 前中期経営計画の振り返り

最重要課題について

- 各最重要課題において、一定の成果を挙げることができました。
- 一方、事業基盤（人財・生産）を中心に新たな課題も認識したため、次期中期経営計画にて対応を図っていきます。

最重要課題	成果	課題
① グローバル事業領域の拡大	<ul style="list-style-type: none">✓ インド・中東を中心に、既存顧客への深耕によるオイル&ガス向け需要の獲得	<ul style="list-style-type: none">✓ <u>新規顧客への展開に向けた海外拠点の整備</u>✓ <u>戦略的パートナーシップとネットワークの構築</u>
② グローバル市場に対応する 生産効率の追求	<ul style="list-style-type: none">✓ DMWインド社における、受電容量拡大による製造から試運転までの一貫生産体制の構築を実施	<ul style="list-style-type: none">✓ <u>三島工場とインド工場の連携した生産体制の構築</u>✓ <u>DX・AI活用による生産性の向上</u>
③ コア事業の安定収益体制化	<ul style="list-style-type: none">✓ 社会インフラ更新需要の高まりに対応し、長寿命化や信頼性向上の改善提案を積極的に推進	<ul style="list-style-type: none">✓ <u>新規・更新・修繕等多様な需要に対応する営業基盤の強化</u>✓ <u>人的リソースの拡充及び育成の推進</u>
④ 人的資本経営の実践	<ul style="list-style-type: none">✓ 事業戦略を支える人財基盤として健康経営の推進、安心・安全で働きやすい職場環境の整備、エンゲージメント向上	<ul style="list-style-type: none">✓ <u>持続的な事業成長に必要な人的基盤の強化</u>✓ <u>安心・安全・快適な職場環境の拡充</u>
⑤ 持続可能な社会との共存共栄	<ul style="list-style-type: none">✓ 太陽光発電設備設置によるCO2削減、CDP情報開示、パートナーシップ構築宣言の公表✓ 水処理用エネルギー回収装置DeROs-E®の開発と販売開始	<ul style="list-style-type: none">✓ <u>健康経営・CDP・エンゲージメントの各スコアアップ施策の継続</u>✓ <u>環境負荷低減に資する施策の推進</u>

DMW中期経営計画2028

“ Powering Passion 2.0 ”

『 その情熱を力に。 』

01

当社グループの概要

02

前中期経営計画の振り返り

03

新中期経営計画

- 1. 基本方針
- 2. 最重要課題
- 3. 財務・資本戦略

長期的に目指す姿

- 社会情勢や産業構造の変化、不透明な市場環境といった外部環境変化に対応し、持続的に成長する強靱な企業体質へと高めていくため、「長期的に目指す姿」を掲げました。
- 長期的には、お客様に選ばれ続ける当社の価値（技術力とお客様からの信頼）を発揮しながら、風水力機械で世界の顧客課題に応える“ソリューションリーダー”を目指します。

長期的に目指す姿

「お客様の困りごとと一緒に考え、
最適な答えを形にできる会社」

目指す姿

風水力機械で世界の顧客課題に応える
ソリューションリーダー

成長ドライバー

01

DMWインド社をグローバル拠点とした海外展開

- DMWインド社をグローバル拠点とし、オイル&ガス市場をはじめとした海外の顧客課題の対応力を向上させます。
- 生産連携の確立と、戦略的パートナーの拡充を進め、インド市場の深耕だけでなく中東・アフリカを含む海外市場への供給拡大を図ります。

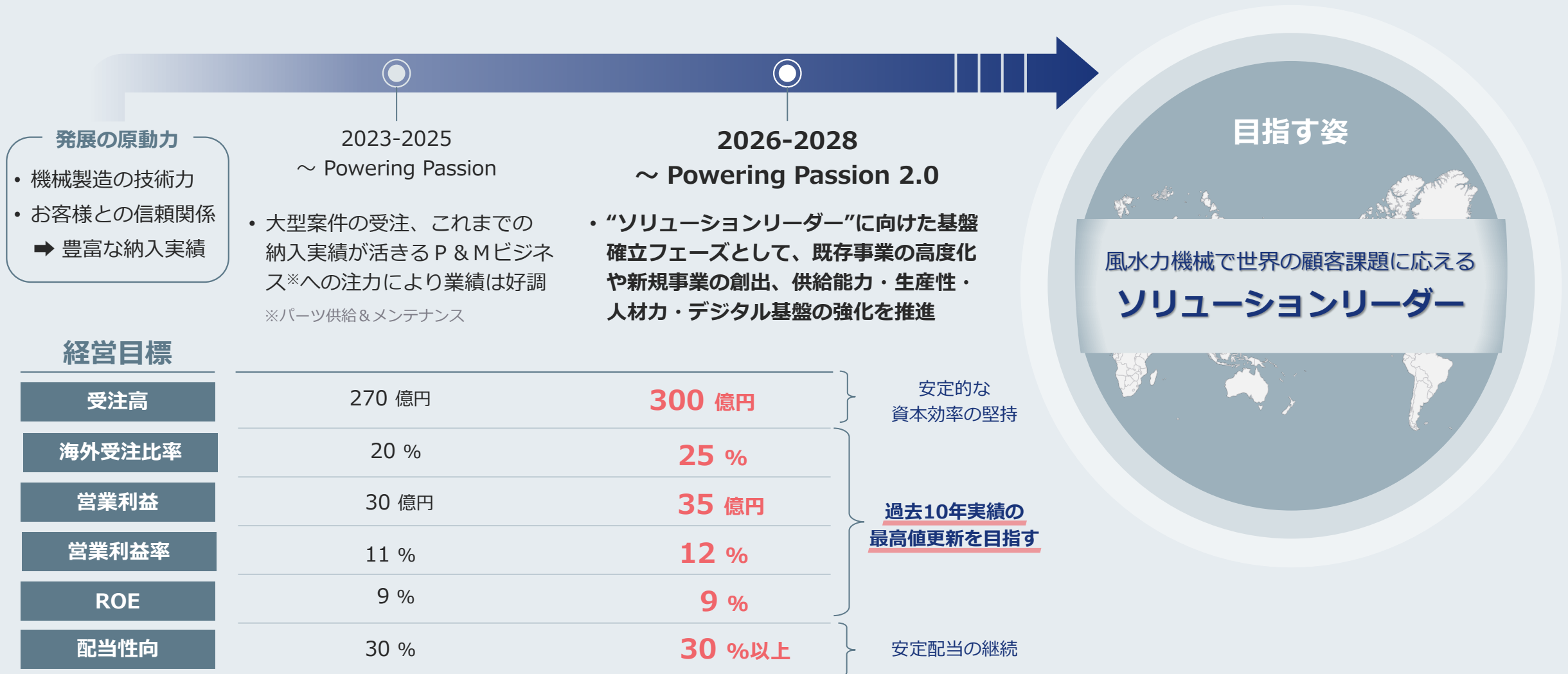
02

DeROs-Eを新たな収益の柱として育成

- DeROs-Eは、電業社始まって以来の汎用品となる新製品です。計画生産体制を確立して、量産化と拡販を通じた販売数量の拡大を図ります。
- 大量生産が可能な専用工場の新設も視野に入れ、事業として早期に軌道に乗せていきます。さらに、将来的には売上高の10%程度を確保し、安定的な収益体制の基盤を確立していきます。

中期経営計画の位置づけ（経営目標）

- 本中期経営計画期間は、長期的に目指す姿の実現に向けた基盤確立フェーズとし、持続的成長を支える収益基盤の強化に注力します。



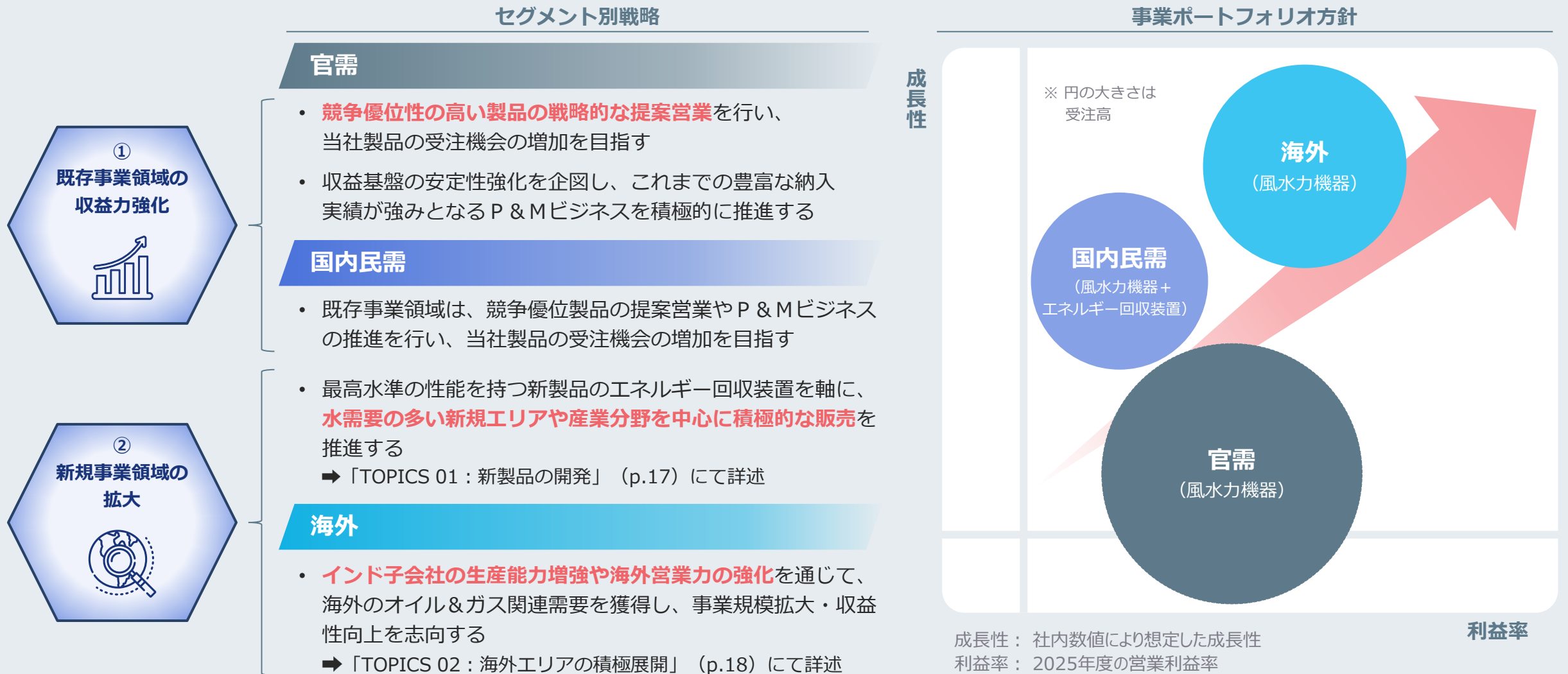
中期経営計画の全体像（6つの最重要課題）

- 本中期経営計画期間においては、既存事業領域の収益力強化（①）・新規事業領域の拡大（②）を成長戦略に位置づけ、中長期的な企業価値向上に向けた強固な成長基盤の構築を進めていきます。
- 合わせて、事業基盤の強化（③④⑤）、およびESG経営の推進（⑥）を着実に実行することで、環境変化に対応しつつ、持続的な成長を実現する企業を目指します。



最重要課題①②：既存事業領域の収益力強化、新規事業領域の拡大

- 外部環境の変動に左右されず、持続的かつ安定的に利益を創出できる強靱な企業体質を強化するため、「①既存事業領域の収益力強化」と「②新規事業領域の拡大」に取り組んでいきます。



最重要課題③④⑤⑥：事業基盤強化・ESG経営の推進

- 中長期的な企業価値向上を見据え、生産体制の最適化や業務プロセスの高度化を通じた収益基盤の強化に取り組むとともに、人的資本経営およびESG経営を経営戦略の中核に据え、持続的な成長を目指していきます。



- 設計から工事までの一貫最適化による生産リードタイム短縮と品質の向上
- 三島工場とインド工場の連携による生産体制の確立
- 知的資産価値の最大化に向けたナレッジマネジメントの活用



- 全社データ基盤（データプラットフォーム）構築とマスタ整備による情報一元化
- DX、AI（生成AI、機械学習）の活用による業務プロセス標準化
- AIを活用して技術・技能を無形資産として継承する体制を構築
- 新市場開拓・新事業創出・新製品開発の高度化とスピード向上



- 人事戦略に基づく、人財の確保・育成と人員配置の最適化
- キャリアプランに連動した体系的育成プログラムの拡充と実践
- 人事データ・タレントマネジメント・エンゲージメント情報の統合による人財マネジメント高度化



- 温室効果ガス削減、省エネ、再エネ導入による環境負荷低減の加速
- 労働安全・従業員エンゲージメントの向上によるウェルビーイングな職場環境の醸成
- 地域社会との共存共栄と社会価値創出活動の推進
- 実効性あるガバナンス体制の維持・強化に向けたコンプライアンス教育の徹底



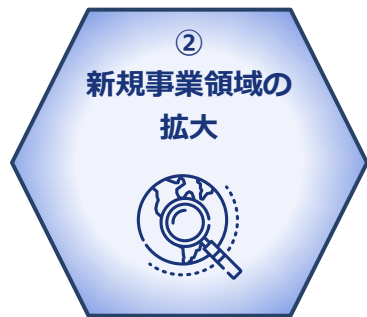
- 2024年に、水処理設備の省エネルギー化に貢献するエネルギー回収装置「DeROs-E®」を発売しました。
- 本製品は、ホテル、病院、半導体工場など、水使用量が多い分野への導入を見込んでおり、今後の顧客基盤の拡大に寄与すると考えています。
- ポンプ・送風機に続く新たな収益の柱として位置づけ、事業ポートフォリオ・収益基盤の安定性強化を進めていきます。

DeROs-E®

製品の特長



- 世界的な人口増加や産業発展、気候変動の影響により、水需要は長期的な拡大が見込まれています。
これに伴い、水を再利用可能な資源へ戻す“水処理技術”の重要性が高まっています。
一方、水処理設備は多くの電力を消費するため、省エネルギー化が大きな課題となっています。
- DeROs-E®は、水処理過程で排出される圧力エネルギーを回収・再利用することで、**消費電力と運用コストを大幅に削減し、温室効果ガス削減**に貢献します。
- その革新性が評価され、2025年度省エネ大賞（電気需要最適化分野）にて、**最上位の経済産業大臣賞を受賞**しました。



- オイル&ガス市場の堅調な拡大に加え、環境負荷低減を目的とした既存プラントの改築・更新需要の高まりを背景に、当社の海外受注は堅調に拡大しています。
- こうした需要の取り込みを目的に、2023年にインドで多段高圧ポンプの運転設備および倉庫の新設、受電容量の拡大を実施し、同種ポンプの一貫生産体制を構築しました。
- 今後は、三島・インド工場の連携による生産体制の確立推進や、戦略的パートナーシップについての柔軟な検討を進め、インド市場の深耕および中東・アフリカを含む海外市場への供給拡大を図ります。



DMWインド社：拡張工事の軌跡

(設立：2014年)

- **Phase I** (2016～2017)
 - ・ 工場用地の確保、事務所、小型ポンプ生産設備の建設
⇒ 工場稼働 (2017年)
- **Phase II** (2019～2020)
 - ・ 多段高圧ポンプ、中型ポンプ、ブロー組立用の工場建屋を増設
- **Phase III** (2022～2023)
 - ・ 多段高圧ポンプの運転設備などを増強

DMWインド社の様子

設立当初



Phase III (2023年) に運転設備を増強したことで、DMWインド社単独で多段高圧ポンプの製造から試運転までを一貫して行える体制を構築

現在



多段高圧ポンプの運転設備



マテリアリティと中期経営計画における最重要課題

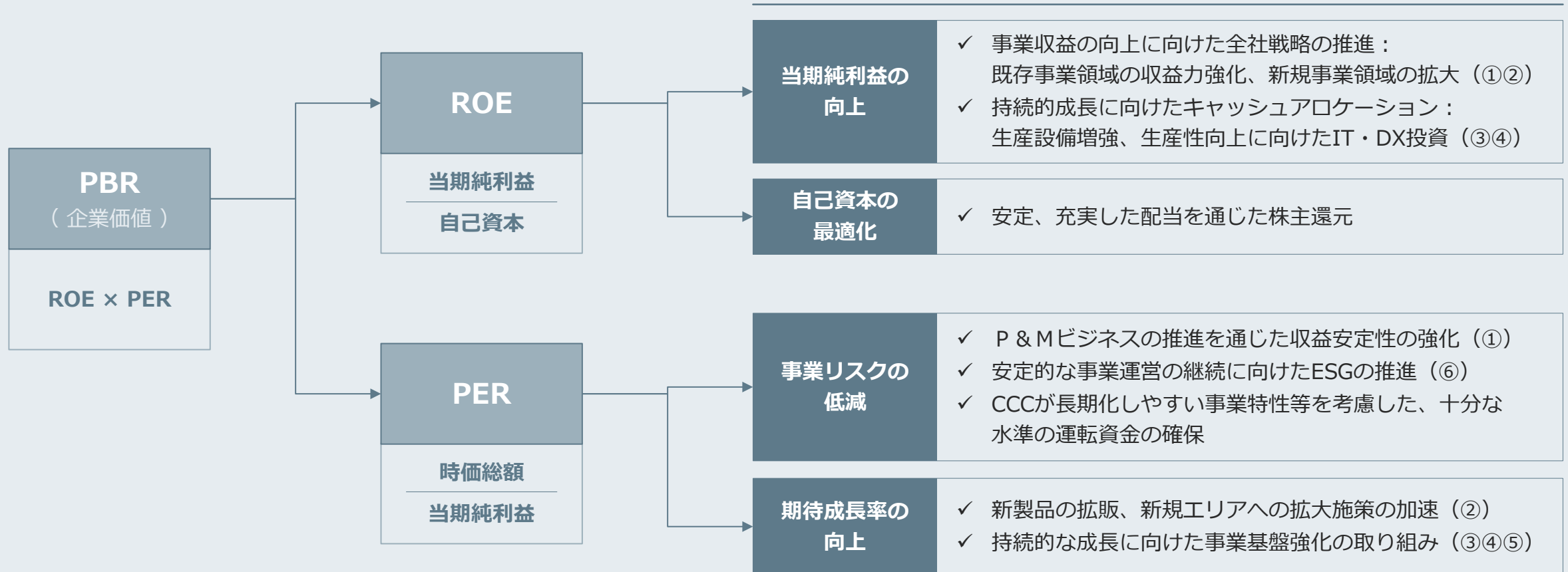
- 中期経営計画の取り組みを通じて、中長期的な企業価値向上、および持続可能な社会の実現に向けたマテリアリティの達成を目指します。

当社グループのマテリアリティ	指標	2030年度目標値	中期経営計画における最重要課題
事業活動に伴う環境負荷の低減 <ul style="list-style-type: none"> 事業活動、製品及びサービスが環境に与える影響や当社が環境から受ける影響を的確に捉え、持続可能な社会の実現に貢献します。 	<ul style="list-style-type: none"> 温室効果ガス排出量 	46% 削減 (2013年度比)	⑥ 企業価値の向上に向けたESG経営の推進
ものづくりを通じた顧客課題の解決 <ul style="list-style-type: none"> お客様の声に誠心誠意耳を傾け、ものづくりを通じて豊かな未来社会の実現に貢献します。 	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型製品受注高 顧客満足度 	47 億円 90%	① 既存事業領域の収益力強化 ③ 経営資源の最適活用による生産性の向上 ④ DX基盤の強化による業務効率化
事業領域の拡大 <ul style="list-style-type: none"> グローバル展開を推進するための組織改革を行うとともに、グローバル展開の基盤となる戦略的製品の強化や脱炭素社会に向けた省エネルギー設備の開発を展開していきます。 	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業領域（水素、アンモニア、小水力 等）の受注高 海外事業受注高／比率 	11 億円 78 億円／ 27%	② 新規事業領域の拡大 ④ DX基盤の強化による業務効率化
人的資本の充実 <ul style="list-style-type: none"> 人的資本への投資の拡充とそれによる職場の魅力向上・ブランド力の向上、人財の多様性・グローバル化の確保を通じた競争力の強化に取り組んでいきます。 	<ul style="list-style-type: none"> 離職率 人的資本投資額 採用者女性比率 係長級に占める女性比率 外国人社員数 労働災害度数率・強度率 	3% 以下 (モニタリング指標) 20% 以上 15% 以上 (モニタリング指標) ともに 0	⑤ 人財力の向上に向けた人的資本経営の拡充 ⑥ 企業価値の向上に向けたESG経営の推進
ガバナンス体制の充実 <ul style="list-style-type: none"> 「電業社グループ行動指針」を当社グループの役員及び従業員に周知・徹底することで、リスク・コンプライアンス管理体制の一層の強化に努めています。 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス研修受講率 サステナビリティ調達比率※ ※仕入高に対するサステナビリティ調達方針賛同率	100% 100%	⑥ 企業価値の向上に向けたESG経営の推進

企業価値向上に向けたストーリー

- 本中期経営計画期間では、既存事業領域の収益力強化、新規事業領域の拡大を通じて、持続的成長を支える収益基盤の強化を進めていきます。
- 加えて、資本効率や事業リスク、期待成長率の観点から施策を推進し、持続的な企業価値の向上を目指します。

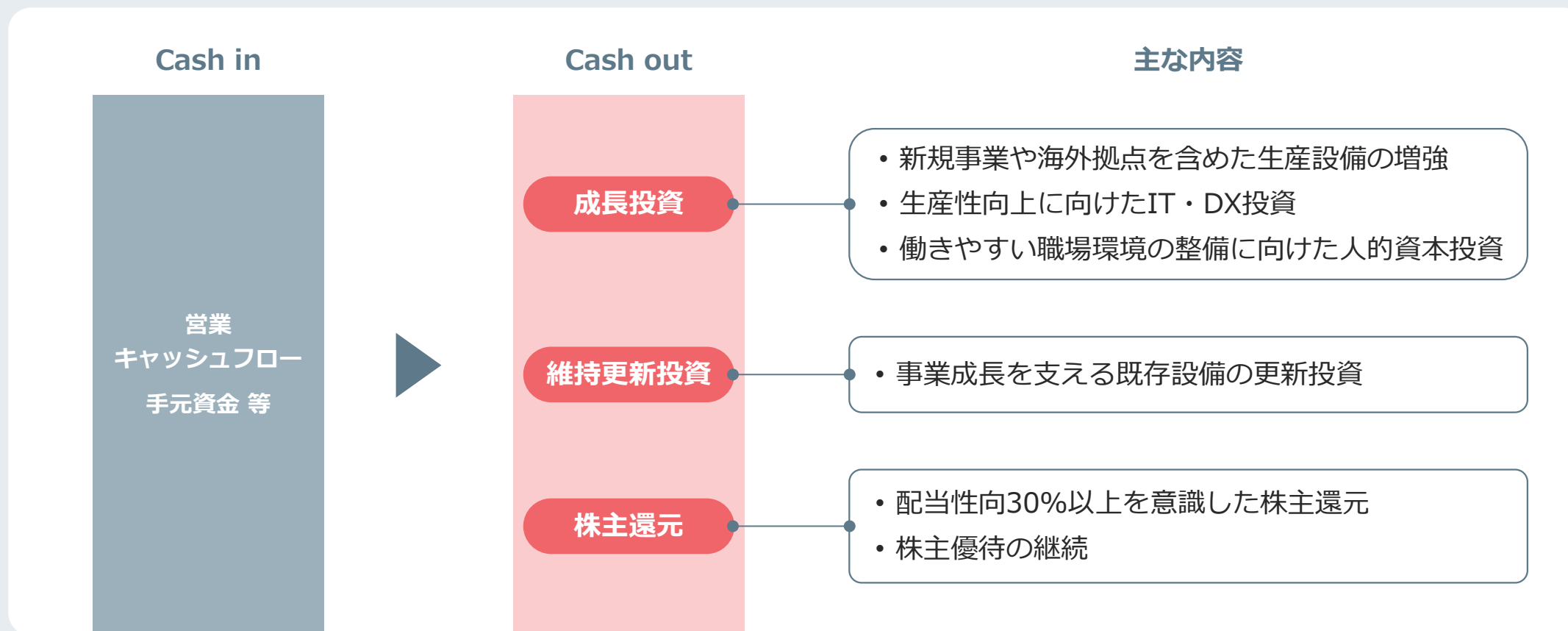
✓ 今後の取り組み方針 (番号は関連する最重要課題)



キャッシュアロケーション

- 社会基盤を支える機械メーカーとして、安定的な製品供給を最優先とし、盤石な財務基盤の確保を重視しています。
- 受注から代金回収までのリードタイムが長く、CCC※が長期化しやすい事業特性を踏まえて、安定的な事業運営を行うために十分な手元流動性を維持することを方針としています。
- そのうえで、持続的な成長の実現を目指し、積極的な成長投資や、充実した株主還元を行っていきます。

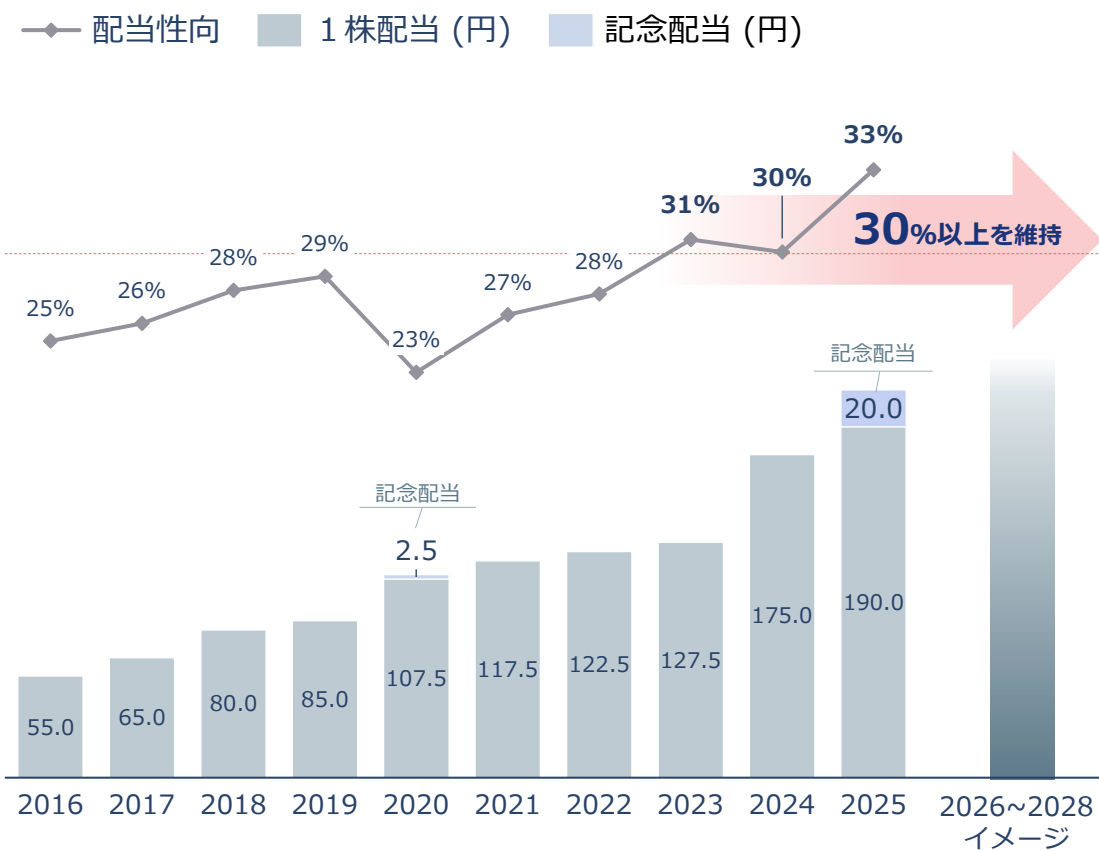
CCC※：キャッシュ・コンバージョン・サイクル



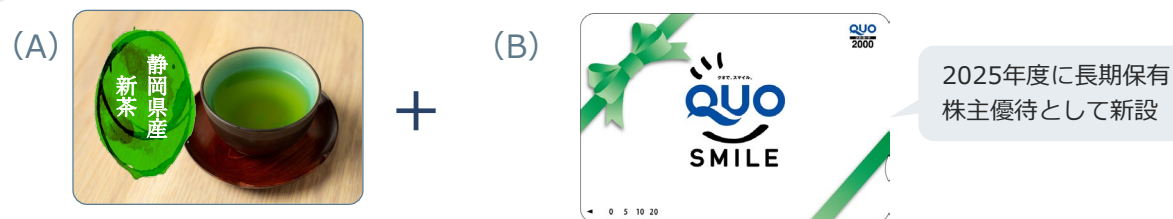
株主還元方針

- 一層の収益力向上と経営基盤の安定・強化に向けて、安定的な配当を基本とします。
- 株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、当社の成長を中長期的な視点で見守っていただきたいとの考えのもと、株主優待制度を実施しています。

配当方針 | 配当性向30%以上を安定的に維持



株主優待 | 保有数・保有期間に応じて還元



- 優待品（静岡県産新茶）の価格改定について
静岡県産新茶の価格上昇を踏まえ、優待品につきましては内容量・品質を維持する形でご提供するため、以下のとおり価格改定を実施いたします。
・ 1,500円相当 ⇒ 1,750円相当
・ 3,000円相当 ⇒ 3,500円相当

	保有期間	保有期間		基準日
		3年未満	3年以上	
保有株式数	100株以上 300株未満	A: 静岡県産新茶 (1,750円相当)	A: 静岡県産新茶 ※1 (1,750円相当) B: QUOカード (1,000円分)	・ 3月末日
	300株以上	A: 静岡県産新茶 (3,500円相当)	A: 静岡県産新茶 ※2 (3,500円相当) B: QUOカード (2,000円分)	

※1：3月末日と9月末日の株主名簿に連続して7回以上、当社株式1単元（100株）以上を同一株主番号で記載または記録された場合
 ※2：3月末日と9月末日の株主名簿に連続して7回以上、当社株式3単元（300株）以上を同一株主番号で記載または記録された場合

- 本資料に記載されている業績予想・計画ならびに将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報および、将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としています。
- 実際の業績は、今後様々な要因（業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況などが含まれます）によって大きく異なる結果となる可能性があります。

- お問い合わせ先

株式会社電業社機械製作所 サステナビリティ推進室（055-975-8221）

お問い合わせは、弊社ホームページの「お問い合わせ」よりご連絡ください。

（<https://www.dmw.co.jp/contact/input.html>）