

広報誌

Idemitsu

| Special Feature |

社長就任インタビュー

出光の新時代を開く
二つの社会的使命を果たし、変革をカタチに



代表取締役社長
酒井則明

vol.12

2025

出光の新時代を開く

二つの
社会的使命を
果たし、
変革をカタチに



代表取締役社長
酒井 則明

SPECIAL FEATURE

社長就任 インタビュー

2025年4月1日、酒井新社長が就任しました。変革と安定の両立が求められる今、エネルギーの未来をどう切り開くのか。「人が中心の経営」を軸に、出光の目指す方向性を語ります。



3



6



10



12

C O N T E N T S

- 3 Special Feature
社長就任インタビュー

**出光の新時代を開く
二つの社会的使命を果たし、
変革をカタチに**

代表取締役社長 酒井 則明

- 6 **出光経営アカデミー 2025**

- 10 **出光初の
公式SNS「X」を開始しました**

- 12 漫画で伝える 私たちの物語
第3話 タンク底油の回収

- 18 **HIGHLIGHT TOPICS**

- 20 **出光興産の公式Xがスタート！**

MAGAZINE CONCEPT

広報誌 **Idemitsu** のコンセプト

2030年ビジョン「責任ある変革者」の実現に向かう、
出光グループの“今”をお届けする広報誌。
毎号の特集で、当社グループにおける注目の話題をピックアップし、
さまざまな切り口でご紹介。

経験のない変革期。自分にしかできない使命を果たす

この度、出光興産の社長を拝命しました、酒井でございます。今回の打診を受けたとき、正直なところ大きな驚きがありました。エネルギー業界は今、大きな転換期を迎えています。気候変動をはじめとする地球規模の課題、世界の金融政策や地政学リスクの変化、そして消費者の意識の高まりなど、さまざまな要素が複雑に絡み合い、私たちの事業環境は激しく揺れ動いています。そうした状況を踏まえた上で、指名・報酬諮問委員会の皆さまや木藤前社長から指名をいただいたと知り、大きな責任感と同時に、本当に自分でよいのだろうかという葛藤も抱きました。しかし、最終的に「私だからこそ果たせる使命があるのではないか」と思い至り、この重責をお受けする決断をいたしました。

当社は今、現役の誰もが経験したことのない変革期に立っています。過去にもオイルショックなど、石油資源に直結する環境変化はありましたが、現在の状況はまったく異なります。今、世界はカーボンニュートラル社会の実現に向けて動

き出しており私たちの事業も必要な見直しを迫られています。このような状況の中で、2022年に現中期経営計画を定め、事業構造改革に向けたさまざまな取り組みを着実に実行してきました。これらをさらに加速させ、変革を進めていくタイミングで、私はバトンを引き継いだと捉えています。

もちろん、「次期社長はもつと若返りを」という声に対しては、私も同じ想いを抱いていました。ただ同時に、長らく培ってきた経験やネットワーク、そして人を大切にする出光らしい企業文化に根差した精神を、新たな変革へと結びつける責務があるとも考えています。この数十年を通して当社の幅広い部門で学んできたことを最大限に生かし、あらゆるステークホルダーの皆さまに貢献できるよう全力を尽くしてまいります。

販売・製造・人事・財務——幅広い経験から得た視点

私は入社以来、販売や製造、経理財務、人事など、さまざまな部門を経験してきました。特に20代、30代の頃は支店での特約販売店担当や本社販売部での収支・需給などの業務に従事し、厳しい価格競争の中で販売量の確保や取引

先との信頼関係構築に奔走しました。ある特約販売店では、経営が厳しい中で事業継続に悩まれていた社長と何度も話し合い、販売戦略や拠点戦略の見直しを通じて再建の道を模索しました。これらの経験を通じて、販売ネットワークの維持こそが、エネルギー供給の安定に直結するのだと確信しました。

また、副所長として赴任した徳山製油所では、トッパー停止という大きな決断に伴う現場対応を担いました。新しい事業を立ち上げることだけが戦略ではなく、撤退や装置停止もまた大切な戦略の一部です。ただし、その場合には地域社会や現地の従業員、ステークホルダーに対する丁寧な説明が欠かせません。当時私は現場に足を運び、そこで働く人々と何度も話し合い、互いの思いを共有することに全力を注ぎました。

こうした経験を通じて、どのような業務にもそれぞれの使命があり、それを果たすことが企業の成長と持続性につながることを学びました。特に、撤退や事業縮小といった意思決定は、社員にとって精神的に厳しいのですが、それも次の発展への布石です。私は、どの立場の社員も、自分の役割を認識し、その責

務を果たすために全力を尽くせる環境が必要だと強く感じました。例えば、目立つプロジェクトに携わる社員だけが注目を浴びるのではなく、撤退や装置停止といった苦渋の仕事を担う社員も、企業としての重要な戦略を支えているのだと認め合える風土こそが、出光の底力を支えていると確信しています。それぞれの立場での努力がなければ、新しい時代の大きな飛躍は成し遂げられないのです。

アクセルとブレーキを冷静に使い分ける

変革を進める一方で忘れてはならないのは「バランス」です。ただ新しいことに前進するだけではなく、リスクに対する適切な備えも同時に考慮しなければなりません。私は「安定供給こそがエネルギー企業の最大の使命」であると確信しています。とりわけ、既存のエネルギーが、日本の産業や一人ひとりの生活を支える現状はすぐには変わりません。足元のエネルギーをしっかりと提供しながら、同時に新たな事業の可能性を開いていくことが、まさに私たちに求められている「変革と安定の両立」であり、そのバランス感覚が今まで以上に大切になっ

てくるのではないかと考えています。「バランスを取る」という言葉には時に消極的なイメージがつきまとうかもしれませんが、私は決してそうではないと考えています。むしろ、真に責任感を持って改革を進めるためには、強いアクセルと的確なブレーキをどちらも踏み分け、結果として確実に前へ進んでいくことが必要です。

また、変革を実現していくためには、特約販売店の皆さまと共に販売ネットワークの強化を進めることが欠かせません。具体的には、供給インフラの整備や配送の最適化に加え、特約販売店の事業継続を支える経営支援の強化も必要です。地域のニーズに即した販売施策の展開や、燃料供給の効率化を通じた競争力の向上など、各特約販売店と協力しながら、エネルギー供給体制の持続性を確保していく必要があります。

世界経済が不透明感を増す中、カーボンニュートラル社会への移行スピードも見通しにくくなっています。私たちは新技術や新市場の研究開発に積極的に投資しながら、既存事業を支える成長戦略投資も進めていかねばなりません。これらをバランスよく進める先に、新時代

にふさわしいエネルギー企業としての姿があると信じています。

「人が中心の経営」を受け継ぎ、未来へ

改めて、当社の強みは、組織に属する一人ひとりが、経営者意識を持ち、自分の役割を主体的に考え、行動する企業文化にあると思います。企業理念にもある「真に働く」という社員の姿勢が、これまでも数々の挑戦や困難を乗り越える原動力となってきました。

これからの時代は、私たちが掲げる2030年ビジョン「責任ある変革者」、そして2050年ビジョン「変革をカタチに」をいかに実現し、社会に示していくかが問われています。当社が培ってきた多様な事業ポートフォリオを生かし、カーボンニュートラル社会への移行に対応しながら、従来のエネルギー、マテリ

profile

1985年、出光興産に入社。販売部門で複数の支店において、特約販売店の担当や企画業務の経験を積み、燃料供給の安定と販売網の強化に携わる。その後、人事部を経て、徳山製油所副所長や人事部次長、経理部長等を歴任。2020年より最高財務責任者（CFO）、2022年より副社長執行役員を務めた後、2025年4月に代表取締役社長に就任。

アルの供給においても一層の安定供給と効率化を進めていく。一筋縄ではないかな挑戦ですが、出光だからこそできると信じています。木藤前社長が掲げてきた“チーム経営”は、私自身も引き続き大切にし、当社グループの総合力で難局を乗り越えていきたいと思っています。

また、カーボンニュートラル社会の実現に向けた新しい事業も、足元のエネルギーの安定供給を担う事業も、全ての仕事に関わる社員が等しく重要な使命を担っています。全ての社員が力を発揮し、成長を果たさなければ、出光の成長もありえません。そうした想いを共有し、

一人ひとりが自身の役割を理解し、全力を尽くせる組織をつくることこそ、私の大切にしたい経営のあり方です。

最後になりましたが、この予測不可能な未来を切り開いていくためには、株主や投資家、取引先、そして全国の特約販売店の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまとの共創が不可欠です。エネルギートランジションと安定供給の使命を果たしながら、新しい時代のエネルギーをカタチにしていくために挑戦を続けてまいります。これからも変わらぬご支援とご協力をお願い申し上げます。

What is
出光経営アカデミー

特約販売店様の 事業構造改革を カタチにする プログラム

燃料需要や地域課題への対応など、サービスステーション（SS）を取り巻く事業環境は大きく変わり続けている。長年地域に根付き、多様な事業を展開する特約販売店の経営課題も多岐にわたっている。こうした変化が大きく将来予測の難しい環境下において、経営者の意志“経営ビジョン”を描くことの重要性が一層増している。出光興産が10年以上前から提供する「出光経営カレッジ」は、会社の将来のビジョン作成や、その実現に向けた経営を推進するための考え方と方法を学ぶプログラム。研修では戦略経営や戦略実行のマネジメントといったテーマを扱いながら、経営ビジョンや中長期の経営計画策定を支援する。「出光経営アカデミー」とは、そんな「出光経営カレッジ」を受講した特約販売店の経営者が集い、事例研究を実施することで、各社の事業構造変革を実現するためのさらなるステップアップとする場だ。特約販売店の進化があってこそ、当社の成長がある——その思いがこの「出光経営アカデミー」開催の原動力である。



出光経営 アカデミー

2月13日、東京・品川プリンスホテルで、初の試みとして開催された「2025年出光経営アカデミー」。「出光経営カレッジ」をこれまでに受講した特約販売店の経営者約80名が一堂に会した。そこで共有された、“ビジョン経営”の推進を実践するためのポイントとは？本特集では、当日の特約販売店4社による発表のエッセンスを凝縮してご紹介する。

2025



2000年企業を目指す中で取締役を拝命し、経営手法を体系的に学べたことは非常に有意義でした。経営ビジョン策定にあたっては、出光経営カレッジで学んだ手法を忠実に再現。トッパダウンではなく「みんなのビジョン」として共創することを重視しました。その過程で、社員の意識が大きく変化し、「前例のない仕事に挑戦することが、会社の成長につながる」「変化は希望である」という文化が醸成されました。また、見えない経営課題を掘り起こし、社長と共通認識を持てたことは、非常に意義があったと思います。

しかし、ビジョンと中期経営戦略の策定はあくまで出発点であり、今後は浸透と実践のフェーズに入っていきます。出光経営カレッジで得た知見を生かしつつ、出光興産との四半期ごとの経営協議会を通じて、実績と課題を共有して進めていきます。

出光経営カレッジは、当社にとって変革の機会を提供してくれました。出光興産の担当者が伴走し、インプットとアウトプットのサイクルを生み出してくれたことで、確実に成長できたと思います。今後も「気仙沼を元気にする」という生涯の夢を実現するために、挑戦を続けていきます。

Case 03

株式会社気仙沼商会

200年企業に向けた
新ビジョンを策定



創業105年。宮城県気仙沼市に本社を構え、従業員約200名、14SSを運営。2023年9月より出光経営カレッジに参加。

取締役営業本部長
高橋 直也様

出光経営カレッジでは、ビジョン経営の重要性と浸透の具体的なステップを学びました。その後、社内での対話を重ね、半年をかけて経営ビジョンと中期経営戦略を策定。そして出光経営カレッジで学んだ5つのステップを踏襲しながら、社員の理解度に合わせた施策を実施し浸透を図りました。ビジョンの浸透が進むにつれ、「一人ひとりが考え行動することが重要だ」という意識が根付き、社員の主体性が向上し、システムの合理化や新サービスの導入が加速しました。その結果、財務状況は大幅に改善し、経常利益の目標も前倒しで達成。社員が一体となっ

て進む強い会社へと変革を遂げたのです。

この変革の過程では、出光興産の担当者による継続的なサポートが大きな支えになりました。ビジョン策定後の振り返りや検証の支援を受けられたことで、ビジョンの浸透が確実に進み、実践につなげることができました。

現在は、初期ビジョンの成果を踏まえ、「第二期ビジョン」を策定し、その実現に向けて、よろずや戦略として電気エネルギー事業への拡大や、地域との共生戦略を掲げています。今後も社員の幸福を追求し、お客様と地域社会に貢献する企業として、出光興産と共に走り続けます。

Case 01

相原興業株式会社

ビジョンの下で社員が
一体になる強い会社に変革



創業122年。小田原市を中心に神奈川県西部で事業を展開。同族経営による弊害の解消、財務状況の立て直しのため、出光経営カレッジに参加。

代表取締役社長
相原 孝光様

出光経営カレッジで、「将来どのような会社になりたいか。そのためには今、どうしていくか。」というバックキャストの発想を得たことが、大きな学びとなりました。また、経営ビジョンはわかりやすく伝えることが重要であると学び、絵やイラストを活用し、誰にでも理解しやすい表現を意識しました。この間、出光興産の担当者との対話を重ねることで、目指す会社像が明確になっていきました。こうして、「ひとをつくる」「まちをつくる」「なかまをつくる」「新見を元気に」という現在の経営ビジョンの策定に至りました。

ビジョンの具現化に伴い、事業の多角化を推進。現在では、SSでの飲食店展開やライドシェアの実証実験、フリーマーケットの開催に加え、フリーペーパーの発行、ふるさと納税業務の受託、地元ブランド牛の振興を目的とした酪農事業など、多様な事業を展開しています。

今後も事業提携やM&Aを積極的に検討し、事業の多角化を加速させるとともに、地域社会の活性化や後継者不足という課題解決にも貢献していきます。

Case 02

田中実業株式会社

ビジョンを具現化するための
事業多角化を加速



岡山県新見市を拠点に2SSを運営するほか、ガス・セメント・住宅・保険事業などを展開。社長引き継ぎ後に経営改善に取り組む中で、2016年に

出光経営カレッジに参加したことが転機に。

代表取締役社長
田中 康信様

Case 04

田中産業株式会社

描いた競争戦略を達成し
確かな経営基盤を確立



京都府舞鶴市で1SSを運営。出光経営カレッジへの参加を機に、組織改善や新規事業に挑戦。財務状況の大幅な改善を実現している。

代表取締役社長
岸田 哲弥様

出光経営カレッジへの参加を勧められた際、当社のような規模の小さい会社に参加してよいのかと迷いました。しかし、出光経営カレッジの確井先生から「ビジョン経営は何をしていくかを決めるもの。規模は関係ない」と言われ、非常に納得したこと

を覚えていきます。その言葉どおり、当社の進むべき方向が明確になりました。スプリット型スタンドに注力するとともに、コロナ禍で経営が悪化した個人経営の整備工場を直営化し、整備部門を拡大。新規事業として農業分野にも挑戦し、「グランベリーファーム」を設立しました。さらに、出光経営カレッジで築

いた人脈を生かし、整備部門での人材交流も実現しました。

特に出光経営カレッジで学んだ「時間軸」の概念が、経営に大きな影響を与えました。目標には明確な始まりと終わりを設定し、一度決めたことはやり遂げる。この考え方を徹底した結果、出光経営カレッジで描いた競争戦略をほぼ達成し、財務状況は大幅に改善。自己資本比率は80%に達し、毎年設備投資を行える経営基盤を築くことができました。出光経営カレッジで得た人脈や学びといった大きな財産を次代につなぎ、地域に根差した企業としての役割を果たしていきます。



知られざる一面を伝える コンテンツ発信

日々の生活を支える幅広い事業紹介

実はプリンやゼリーのフタに使われているシール技術や、洗車・カーコーティングなどのモビリティサービスに特化した新型サービスステーションなど、「え？出光ってこんなこともやってるの？」という意外な事業・取り組みをご紹介します。日常生活と出光の意外な接点を発見し、親近感を醸成します。



※投稿イメージ

2050年カーボンニュートラルに向けた変革への挑戦

出光が取り組む環境問題への挑戦をわかりやすく発信。太陽光パネルを設置し、木材を活用して建設した「apollostation Type Green」の紹介や、CO₂を“捨てる”ではなく“使う”新技術「CCUS」の可能性など、エネルギー企業ならではの視点で持続可能な社会づくりへの貢献を伝えていきます。



※投稿イメージ

多様な切り口で伝えるブランドストーリー

出光の歴史や企業理念を身近に感じてもらう「#出光ヒストリー」シリーズや、企業ロゴであるアポロマークの変遷をクイズ形式で紹介するなど、硬くなりがちな企業情報も親しみやすく伝えます。出光というブランドの背景にある物語を通して、企業への理解を深めるきっかけを提供しています。



※投稿イメージ

出光をつくる人・出光での働き方

インターンシップ情報や社員インタビュー、工場や研究所の現場紹介など、就職活動中の学生や転職を考える方に向けて、具体的な仕事内容や職場環境を伝えます。入社式などのイベント報告も交えながら、出光の社風や人の魅力が伝わるコンテンツを展開します。



時節やトレンドに合わせてユーザーとコミュニケーション

「あんぱんの日」に社員食堂のパン販売を紹介したり、「食育の日」に当社の農業・飼料開発を紹介したり、時節やSNSのトレンドに合わせた話題を通して、自然な形で出光の事業や活動を知ってもらう取り組みです。気軽に参加できる双方向コミュニケーションの仕掛けもあり、親近感を育みます。



公式アカウントならではのキャンペーン実施

フォロー&リポストで応募できるプレゼント企画も計画中。出光ならではの体験価値を提供する景品を考えています。単なる認知拡大を超えて、出光の世界観を体験できる機会を創出し、若い世代との深いつながりを目指します。



※投稿イメージ

他にも…

- ☒ キッサニアなど当社協賛事業との連携情報
- ☒ IR 情報

出光初の公式 SNS



を開始しました

2025年4月より、出光興産の公式Xアカウントがオープンした。若手広報担当者が中心となって実現した、当社初となる公式SNSの全貌をご紹介します。

次世代を担う「若年層」にも応援される企業に

— SNS運用を始めた経緯について教えてください。

平田（悠） 当社ではこれまで全社的なSNS運用をあまり行ってきませんでした。外部に委託しているアンケート調査の中で、当社の認知度や企業イメージに関する課題が浮かび上がってきました。調査結果によると、40代・60代の方々には社名・事業内容ともに認知されていましたが、20代・30代の若年層では社名の認知度が約8割にまで低下しています。私たちは当社に共感していただく方を増やすことを目指しています。その前段階である社名・事業内容の認知が低いことは、将来的な人材確保やブランドの持続的な成長という観点からも大きな課題だと考えました。この課題を解決するため、若年層の多くが日常的に利用しているSNSの開拓を決めました。SNSを通じて、当社の取り組みや価値観をより効果的に伝えたいです。

— 企業共感度の向上によってどのようなことを期待していますか？

平田（直） 私たちの事業活動に対して「いいね」と思って、応援してもらおう

ことです。共感度が高まることで、「この企業で働いてみたい」「出光の製品を使ってみよう」「出光の株を購入して応援したい」といったアクションにつながることを期待しています。若年層の方々にもしっかりと出光を知っていただき、「いいね」と感じてもらうことが、結果として、将来の人材確保や企業ブランドの強化、さらには事業の持続的な発展につながると考えています。

— なぜXを選んだのですか？

平田（悠） B to Cのブランディングに強いSNSはありますが、当社はB to CとB to Bの両面があります。他企業のSNS担当の方にお話を聞きに行ったり、さまざまな企業のSNS活用事例も調査し、ターゲットとする若年層にアプローチしやすく、自由度の高い発信が可能なXを選びました。

平田（直） Xは拡散性が高く、いわゆる「炎上」のリスクもありますが、投稿ルールの策定や、問題の予兆を検知するワード検知システムの導入、緊急時に迅速に対応できる社内体制の構築など、リスク管理を徹底しています。また、SNS運用の専門知識を持つ外部パートナーのサポートも受けながら、安全かつ効果的な運用を目指しています。

— 企画や投稿内容について、こだわったポイントを教えてください。

平田（悠） まず、石油事業だけではない当社の幅広い事業内容や歴史などを伝えることに重点を置いています。出光とはどんな会社なのかを理解してもらうことが第一だと考えています。

平田（直） 企業として伝えたいことばかりではなく、「今日は〇〇の日！」など時節に合わせた日常的な投稿も取り入れながら、アカウントやブランド自体に親しみやすい雰囲気を感じていただくことで、徐々に認知を広げていきたいと思っています。

— 出光をどのような企業としてユーザーに知ってもらいたいですか？

平田（悠） 当社がエネルギーや素材の安定供給を担いながら、カーボンニュートラル社会の実現に向けて貢献している企業であることを伝えたいです。エネルギー業界は堅いイメージを持たれがちですが、SNSを通じて「意外に身近な一面もあるんだ」と感じてもらえれば嬉しいですね。

平田（直） 企業アカウントの好事例として当社の名前が挙がるようになるのが理想です！ 試行錯誤を重ねながら、より多くの人に共感される企業アカウントを目指していきます。

フォローお待ちしています！



@Idemitsu_Kosan

新進音楽家の登竜門
第34回「出光音楽賞」の受賞者決定

当社が主催する第34回「出光音楽賞」において、受賞者が以下の3名に決定しました。

同賞は、1964年に放送を開始した「題名のない音楽会」の25周年を記念し、1990年に創設されました。主にクラシック音楽における活動を対象に、意欲・素質・将来性などに重きを置き、若手かつ新進気鋭の音楽家を表彰しており、第34回までに118名・一団体が受賞しています。

今後、授賞式と受賞者3名による「出光音楽賞受賞者ガラコンサート」（日時・会場未定）を開催し、その模様はテレビ朝日系「題名のない音楽会」で放送予定です。



出光音楽賞について
※公式サイトに遷移します

受賞者と受賞理由 ※年齢は2024年12月31日現在



@Victor Marin

かな がわ ま ゆみ
金川 真弓
30歳 ヴァイオリン

深みのある表現力、豊かな響きが素晴らしい。演奏に情感があり、気品も兼ね備えています。多彩な魅力に溢れ、有望な才能の持ち主です。



きた むら よう
北村 陽
20歳 チェロ

伸びやかな音色に魅力があります。抜群の安定感を誇る演奏テクニックは突出しており、今後のさらなる成長にも期待ができます。



@FUKAYA/auraY2

みや さと なお き
宮里 直樹
37歳 テノール

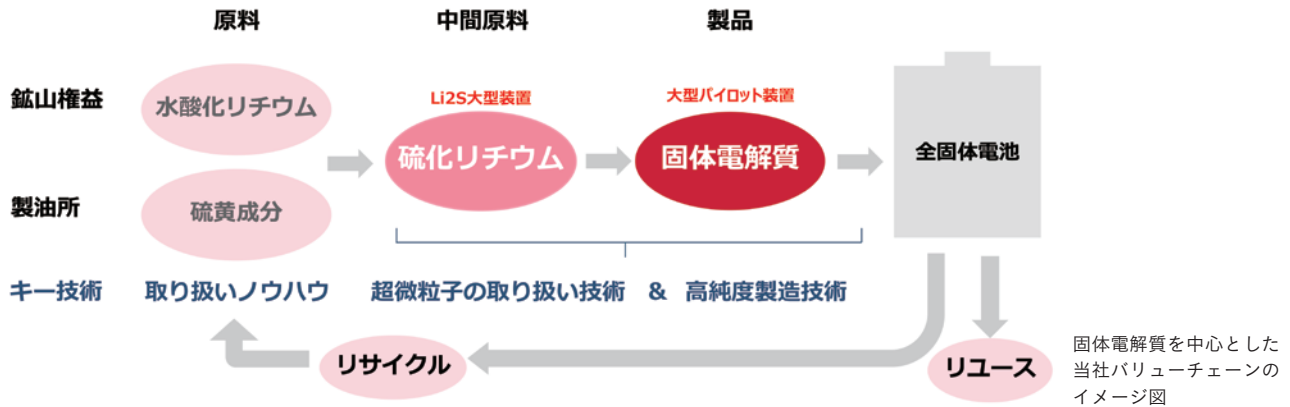
日本人テノールの中で異彩を放つパワフルな歌声を持っています。演技力も優れており、日本オペラ界の中心的役割を担う素質を持っています。

出光グループの最新情報をお伝えします

全固体電池材料（固体電解質）の量産に向け
中間原料「硫化リチウム」の大型製造装置の建設を決定

当社は、全固体リチウムイオン二次電池（全固体電池）の材料となる固体電解質の量産に向け、硫化リチウムの大型製造装置の建設を決定しました。当社は、2027～28年の全固体電池の実用化を見据え、全固体電池に不可欠な材料である固体電解質の開発と量産体制の構築を推進しています。今回、固体電解質の重要な中間原料である硫化リチウムの製造能力を世界トップクラス（蓄電池3GWh／年相当）に拡大し、原

料から中間原料、製品までの一貫したバリューチェーンを構築します。硫化リチウムの量産化は、当社が目指す固体電解質の事業化に向けた大きな一歩です。自動車メーカーや電池メーカーのニーズに着実に応えながら、固体電解質の性能向上および量産技術の開発加速と、バリューチェーン構築を着実に進め、次世代電池の本命とされる全固体電池の社会実装への貢献を目指します。



3年連続で「なでしこ銘柄」に選定

当社は女性活躍推進に優れた企業として、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する令和6年度「なでしこ銘柄」に選定されました。当社が選定されるのは、3年連続となります。令和6年度は、プライム市場・スタンダード市場・グロース市場に上場している企業約3900社を対象として銘柄への募集・評価が行われ、当社を含む23社が選定されました。当社は、経営層が製造部門の女性比率向上に向けて責任を持って取り組むなど、女性起用に意欲的である点や、女性管理職を対象とした他社との「クロスメンタリング」を実施している点などが評価され、今回の選定に至りました。



認定証を受け取った
澤副社長

出光興産の
公式Xがスタート!



思っていたより、ずっと身近な出光がここに

2025年4月、出光興産の公式X(旧Twitter)が始まりました！
ガソリンやサービスステーションだけじゃない、
エネルギー、素材、モビリティ、そしてプリンのフタまで——？
意外と身近で、知られざる出光の取り組みを、日々発信しています。
「そんなこともやってたの？」という驚きと、
「ちょっといいかも」という共感を、あなたのタイムラインに。
右の二次元バーコードから、フォローをお待ちしています。

中面で、公式X開設の背景や担当者の想いをご紹介します！

