

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社オートバックスセブン
2024年11月1日

2025年3月期 上期業績および通期業績予想

全体概況	P. 3
報告セグメントの変更について	P. 4
セグメント別業績	P. 6
資本コストを意識した経営の実現に向けた対応	P. 13
業績計画	P. 14

2025年3月期 上期の取り組み

長期ビジョンと2024中期経営計画の概要	P. 21
2024 中期経営計画の進捗・トピックス	P. 28
最後に	P. 37

参考資料

ESG・SDGsに関する取り組み	P. 37
その他資料	P. 39

2025年3月期 上期業績 および通期業績予想

管理統括
平賀 則孝

タイヤ・オイル・バッテリーなどのメンテナンス関連商品やサービスが好調で、オートバックス事業は増収増益。
一方で、前期にディーラーの孫会社2社を譲渡した影響やM&A費用が増加したことで、連結では減収減益

(単位:億円)	2025年3月期 上期				2024年3月期 上期
	計画	実績	計画比	前期比	実績
連結売上高	1,096	1,102	+0.6%	▲ 1.4%	1,118
売上総利益	382	386	+1.0%	+3.1%	374
売上総利益率	34.9%	35.0%			33.5%
販管費	347	360	+3.8%	+6.2%	339
営業利益	34	25	▲ 27.4%	▲ 27.3%	34
営業利益率	3.2%	2.3%			3.1%
経常利益	37	27	▲ 28.0%	▲ 20.4%	33
親会社株主に帰属する 中間純利益	25	16	▲ 36.0%	▲ 68.1%	51

※表示単位未満は切り捨て ※対売上比・前期比は円単位で計算

2025年3月期第2四半期より、中期経営計画の戦略実行のスピードアップを図るため、小売りと卸売りを軸とした報告セグメントに変更

旧セグメント	新セグメント	事業内容
国内オートバックス事業	オートバックス事業	直営・子会社による国内外のオートバックス店舗の小売りおよびオートバックス店舗への卸売り
海外事業	コンシューマ事業	オートバックス事業以外の小売り (カー用品等のネット販売、新車および中古車の買取・販売等)
ディーラー・BtoB・ オンラインアライアンス事業	ホールセール事業	オートバックス事業以外の卸売り (ライフスタイルブランドをはじめとするプライベートブランド等)
その他の事業	拡張事業	上記以外の周辺事業 (ファイナンス、物件・立地開発、EVソリューション等)

<オートバックス事業>

- ✓ 既存車のメンテナンス需要を背景に、タイヤ・オイル・バッテリーの小売が好調。これらの商品に伴うサービス工賃も好調に推移

- ✓ 4月と8月にFC加盟法人2社を子会社化

<コンシューマ事業>

- ✓ 前期にディーラーの孫会社2社を譲渡した影響およびM&Aに伴う費用が増加したことで売上・利益が減少

<ホールセール事業>

- ✓ 国内から海外への輸出取引が減少

(単位:百万円)		2025年3月期 上期	2024年3月期 上期(※1)	前期比
オートバックス事業	総売上高	89,290	86,804	+2.9%
	売上総利益	32,083	29,978	+7.0%
	販管費	24,203	22,214	+9.0%
	営業利益	7,880	7,763	+1.5%
コンシューマ事業	総売上高	10,223	13,714	▲25.5%
	売上総利益	2,594	3,302	▲21.4%
	販管費	3,427	3,937	▲12.9%
	営業利益	▲833	▲634	—
ホールセール事業	総売上高	16,070	16,906	▲4.9%
	売上総利益	3,167	3,479	▲8.9%
	販管費	3,274	3,341	▲2.0%
	営業利益	▲106	137	—
拡張事業	総売上高	4,464	4,053	+10.1%
	売上総利益	761	683	+11.5%
	販管費	456	482	▲5.3%
	営業利益	304	200	+52.1%
コーポレート(※2)	営業利益	▲4,734	▲4,014	—

※表示単位未満は切り捨て

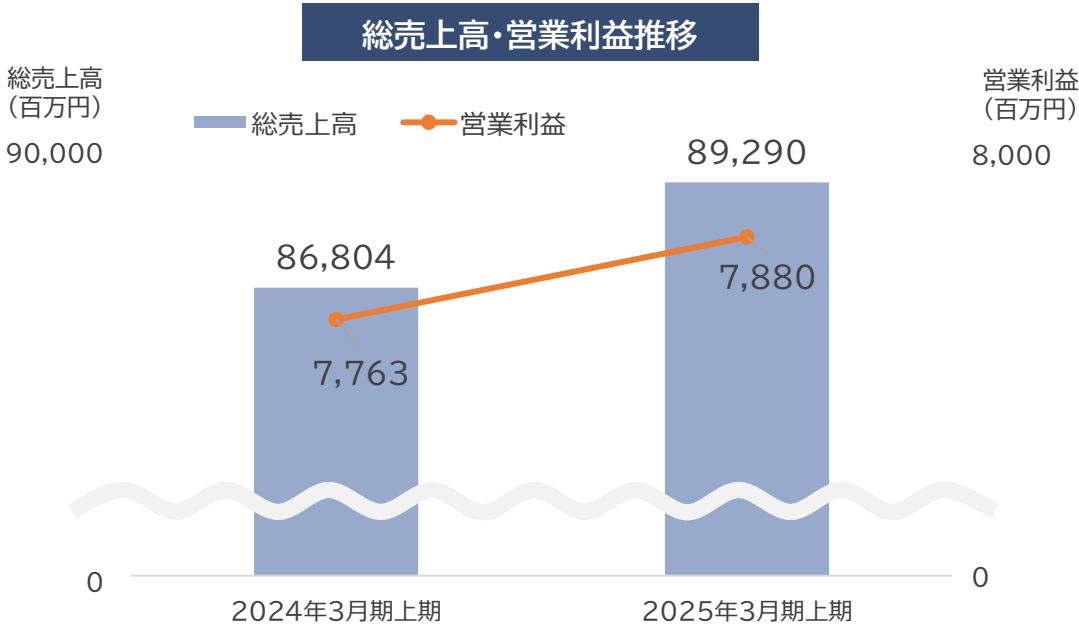
※前期比は円単位で計算

(※1) 2024年3月期上期は、変更後の報告セグメントの区分に組み替え済

(※2) 「コーポレート」は各報告セグメントに配分していない全社費用であり、主に一般管理費です

国内小売が好調で増収
FC加盟法人2社を子会社化したことにより販管費が増加するも粗利率が向上し、増収増益

- 国内オートバックス
＜小売＞ 猛暑や外出需要の増加を背景に、タイヤ・オイル・バッテリーなどのメンテナンス関連商品やサービスが好調
＜卸売＞ 小売が好調で店舗在庫が減少し、前期比ではタイヤを中心に卸売の遅れが発生
- 海外小売
＜フランス＞ 2月に2店舗を閉店した影響で売上が減少
＜シンガポール＞ 既存車両のメンテナンス需要拡大を取り込み、ピットサービスが好調に推移

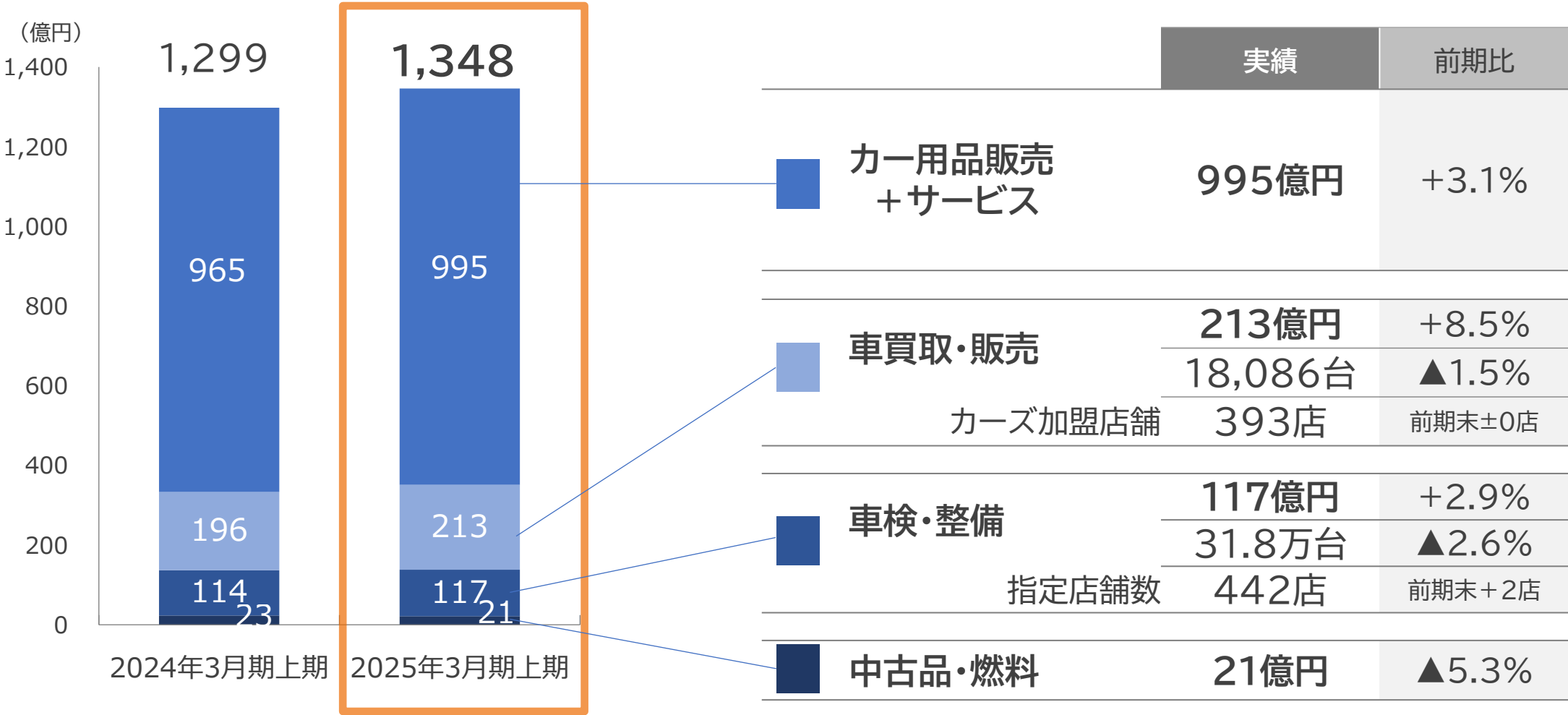


※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

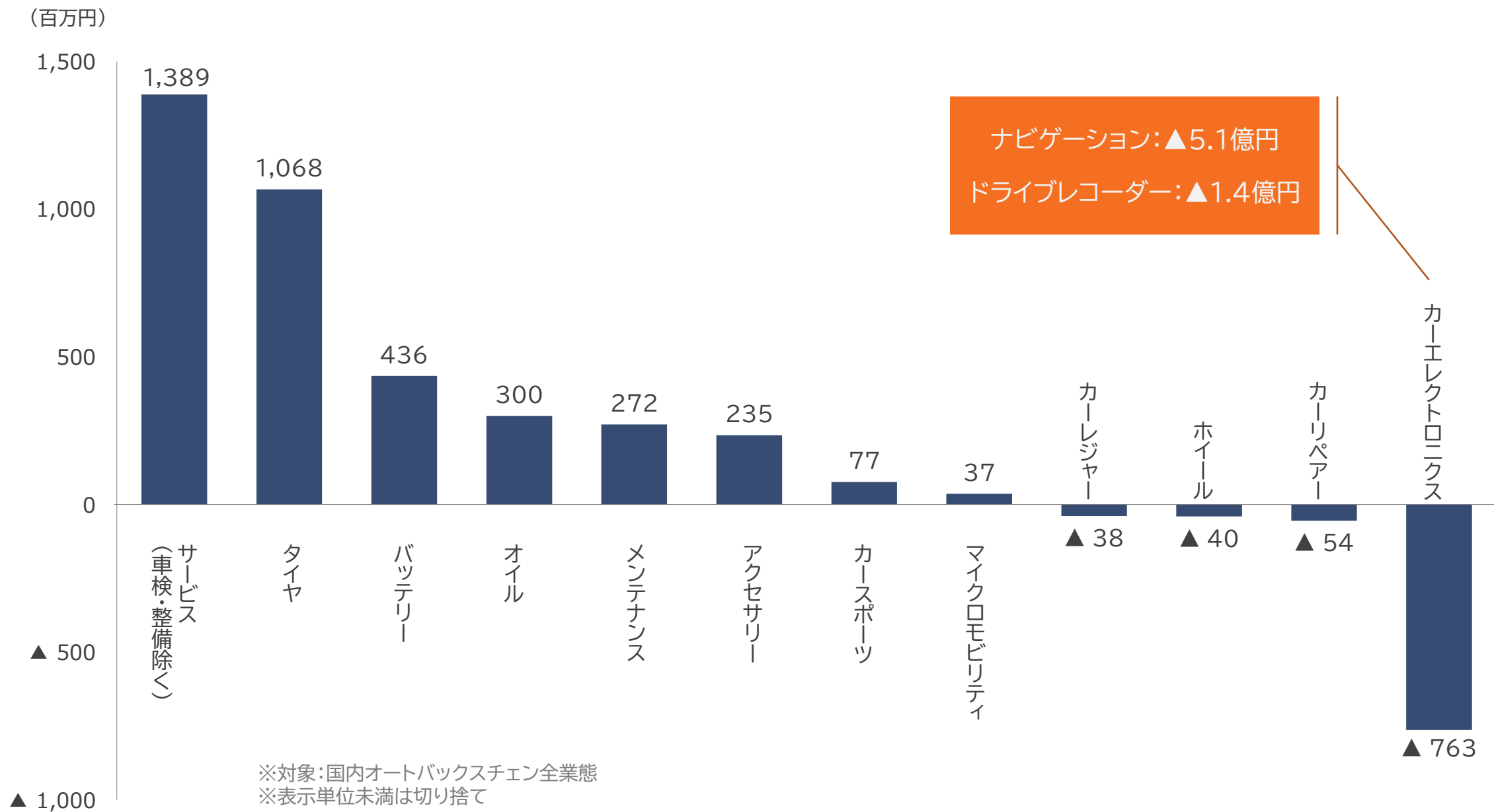
売上内訳			
(百万円)	2025年3月期 上期	2024年3月期 上期	前期比
売上高 ※1	86,922	84,476	+2.9%
小売	43,246	37,565	+15.1%
国内	38,089	32,333	+17.8%
海外	5,156	5,232	▲1.4%
卸売 ※2	43,676	46,910	▲6.9%

※1 セグメント間の内部売上高を除く
※2 卸売売上高はロイヤリティを含む

国内店舗売上高 **1,348億円** 前期比 **+3.7%**



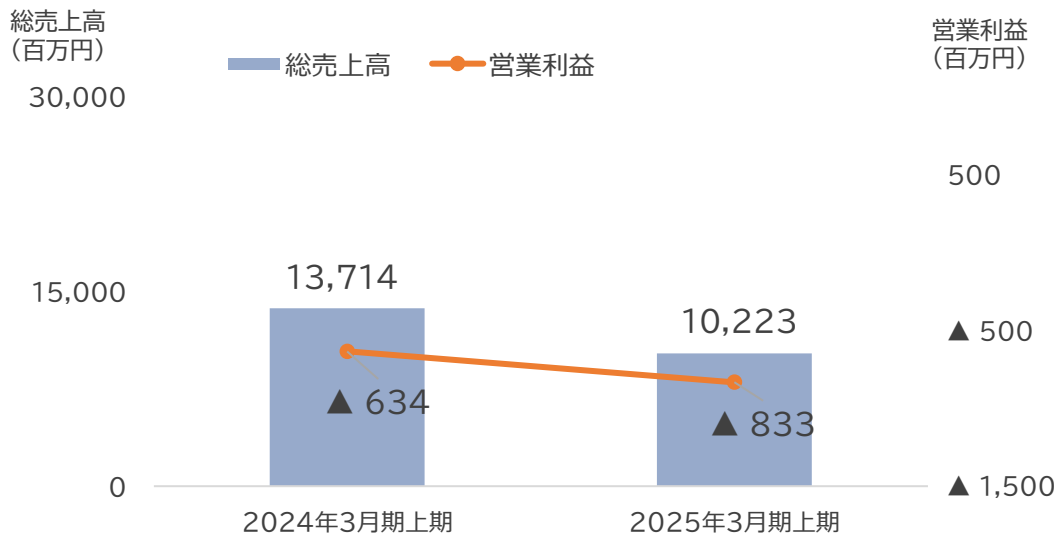
※対象：国内オートバックスチェーン全業態。ただし、車買取・販売には、コンシューマ事業の売上を一部含む
※表示単位未満は切り捨て ※前期比は円単位で計算



前期にディーラーの孫会社2社を譲渡した影響およびM&Aに伴う費用が増加したことで減収減益

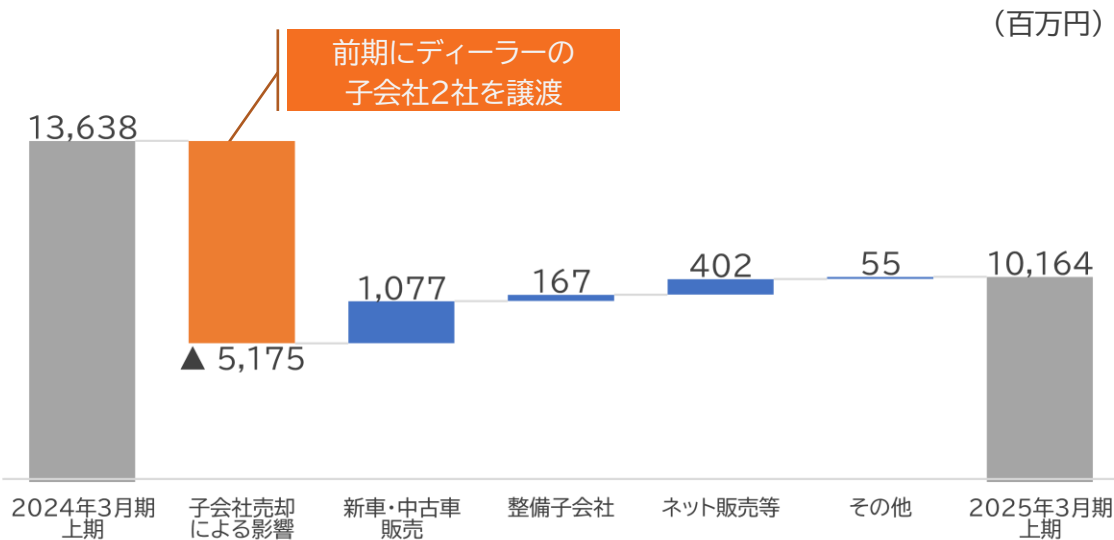
- 新車・中古車販売
新車生産台数減少の影響を受けるも、中古車は単価上昇や買取台数の増加によりオークションへの販売が好調に推移
- ネット販売
前期に公式通販サイトのリニューアルやEC取扱商品の拡大を実施したことにより売上増加
- 整備子会社・フリート
メンテナンス需要を背景に、整備子会社が堅調。また、「オートバックス法人会員制度」への加入件数が順調に増加

総売上高・営業利益推移



※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

売上高増減要因

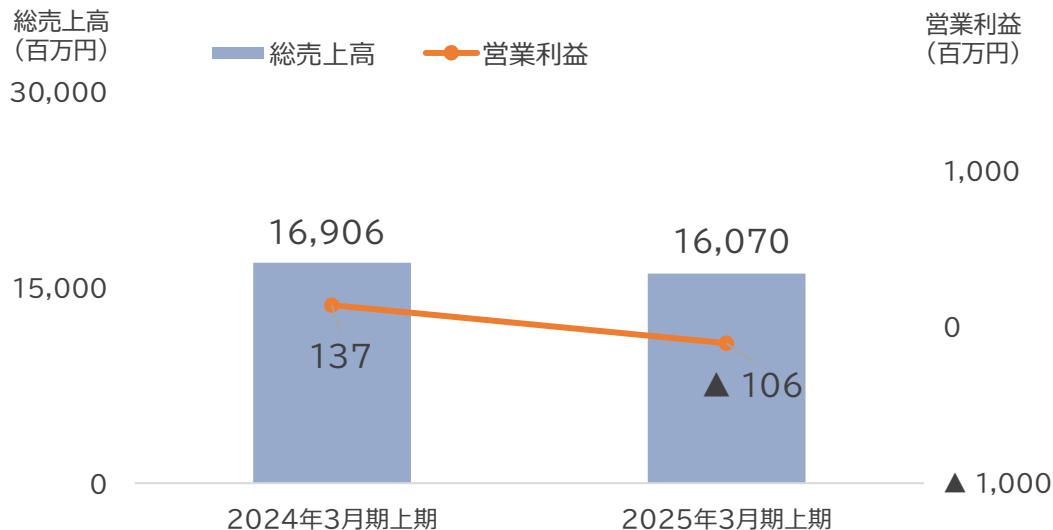


※セグメント間の内部売上高を除く

海外卸売において国内からの輸出取引が減少し減収減益

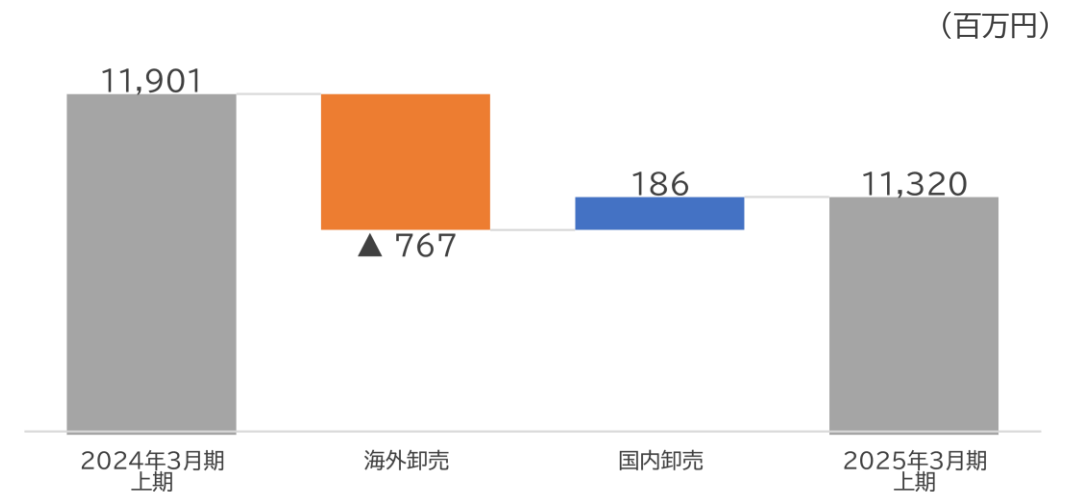
- 国内卸売
日産自動車の車種専用アイテムの販売が伸長
また、車両のメンテナンス需要を背景に、エンジンオイルおよびホイール等の子会社が堅調
- 海外卸売
 <日本> 輸出取引が減少
 <オーストラリア> インフレや金利上昇を背景に売上減少
 <マレーシア> オーソライズドディーラー認定店が増加
 <中国> 日本への輸出が拡大し、売上増加

総売上高・営業利益推移



※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

売上高増減要因

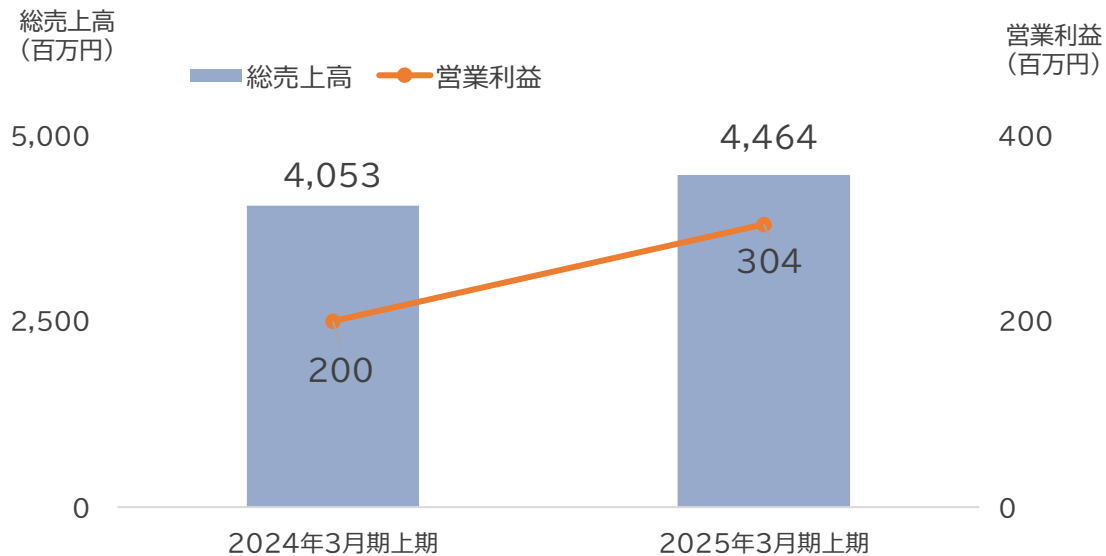


※セグメント間の内部売上高を除く

ファイナンス関連や不動産収支が好調

- ファイナンス
ローン金利引き上げにより増収
- 不動産収支
出店等により不動産収入が増加

総売上高・営業利益推移



※総売上高は、セグメント間の内部売上高を含む

トピックス

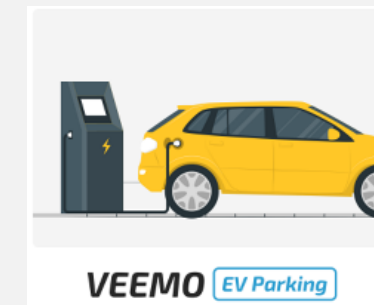
マイクロモビリティ領域への参入

- ・ オートバックス店舗でのマイクロモビリティの販売を開始
- ・ 取扱店舗や商品ラインアップを順次拡大

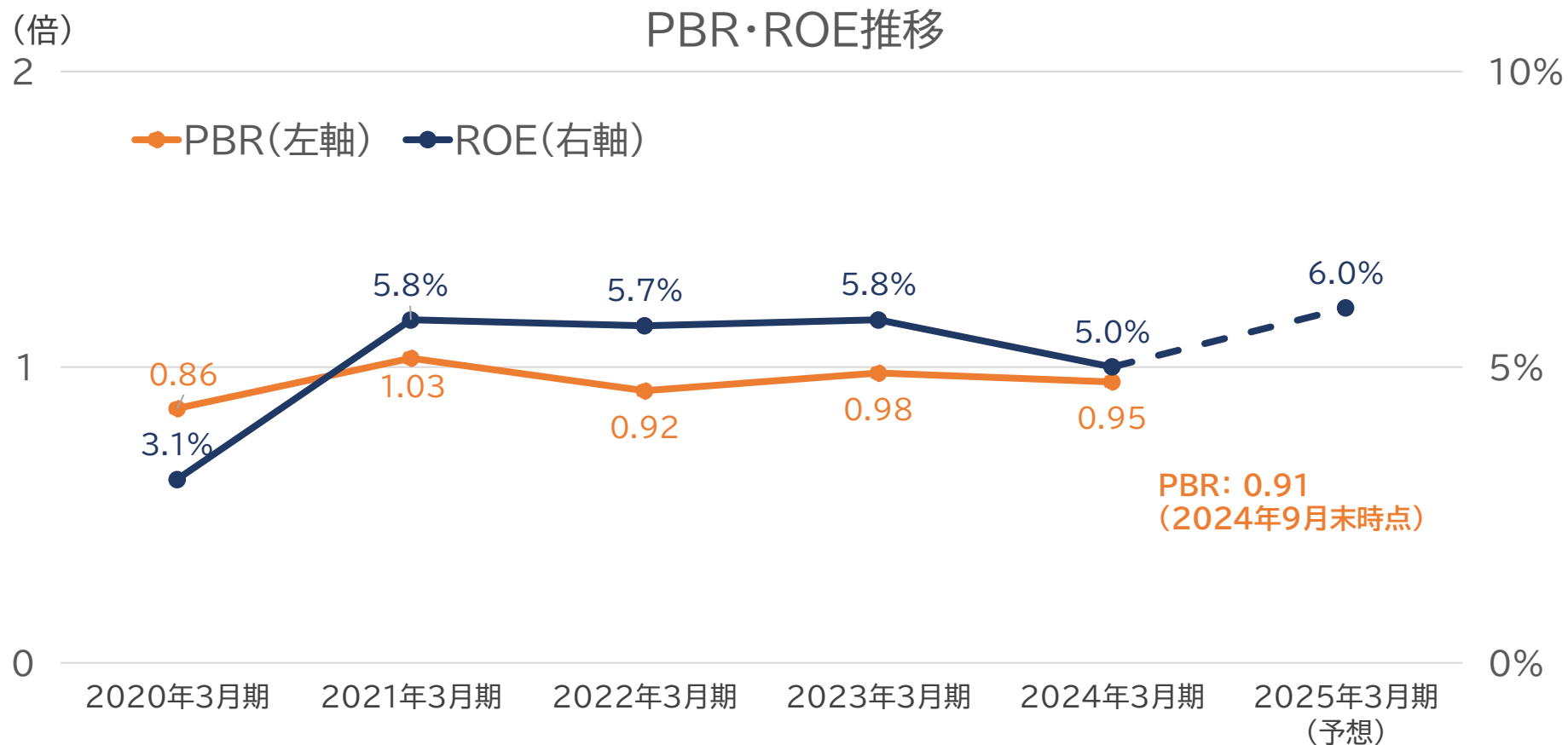


駐車場予約サービスを開始

- ・ 子会社のVEEMO株式会社が、EV充電駐車スペースの予約サービス等をスーパーオートバックスMITAKAにて開始



PBRは1倍前後。資本効率改善と企業価値向上により引き上げる



対応施策

- ✓ 各事業ごとに、資本コストや資本収益性を意識した経営
- ✓ 事業ポートフォリオの見直しと絞り込みによる経営資源の最適化
- ✓ 株式報酬制度の拡大およびROICの業績指標への組み込み

※PBR:各期末株価÷1株当たり純資産 2025年3月期(予想)は、9月末株価:1,480円、中間期の1株当たり純資産1634.66円で試算

プラス要因

- ✓ 車齢の長寿化にともなう車検・整備、メンテナンスの需要が増加
- ✓ 新車生産の回復基調にともなうアクセサリーの需要が増加
- ✓ 中古車買取・販売の需要が増加

マイナス要因

- ✓ 原材料やエネルギーコストの高騰、円安にともなう物価高による消費の変化
- ✓ お客様の購買行動の変化による販売チャネル間の競争激化

国内店舗売上高 前期比

当初計画	上期計画	下期計画	通期計画
既存店	+2.5%	+4.3%	+ 3.5%
全店	+3.1%	+4.9%	+4.0%
実績・計画	上期実績	下期計画（修正）	通期計画（修正）
既存店	+3.5%	+4.3%	+ 3.9%
全店	+3.7%	+5.5%	+4.4%

※対象：国内オートバックスチェーン全業態の売上高

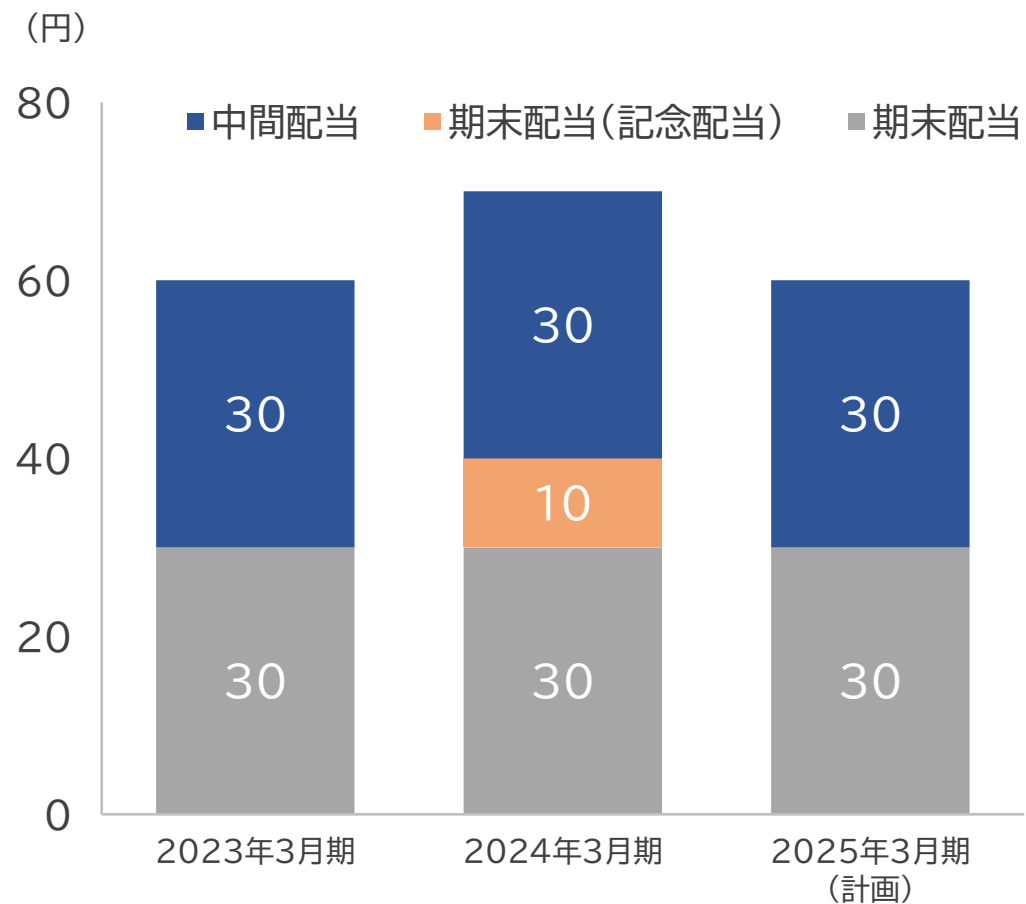
	上期		下期(通期計画—上期実績)		2025年3月期 通期	
	実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比
(単位:億円)						
連結売上高	1,102	▲ 1.4%	1,300	+10.2%	2,403	+4.5%
売上総利益	386	+3.1%	447	+17.9%	834	+10.6%
売上総利益率	35.0%		34.5%		34.7%	
販管費	360	+6.2%	353	+5.6%	714	+5.9%
営業利益	25	▲ 27.3%	94	+108.2%	120	+49.8%
営業利益率	2.3%		7.3%		5.0%	
経常利益	27	▲ 20.4%	97	+108.6%	125	+54.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16	▲ 68.1%	60	+398.4%	77	+21.2%

※表示単位未満は切り捨て
※対売上比・前期比は、円単位で計算

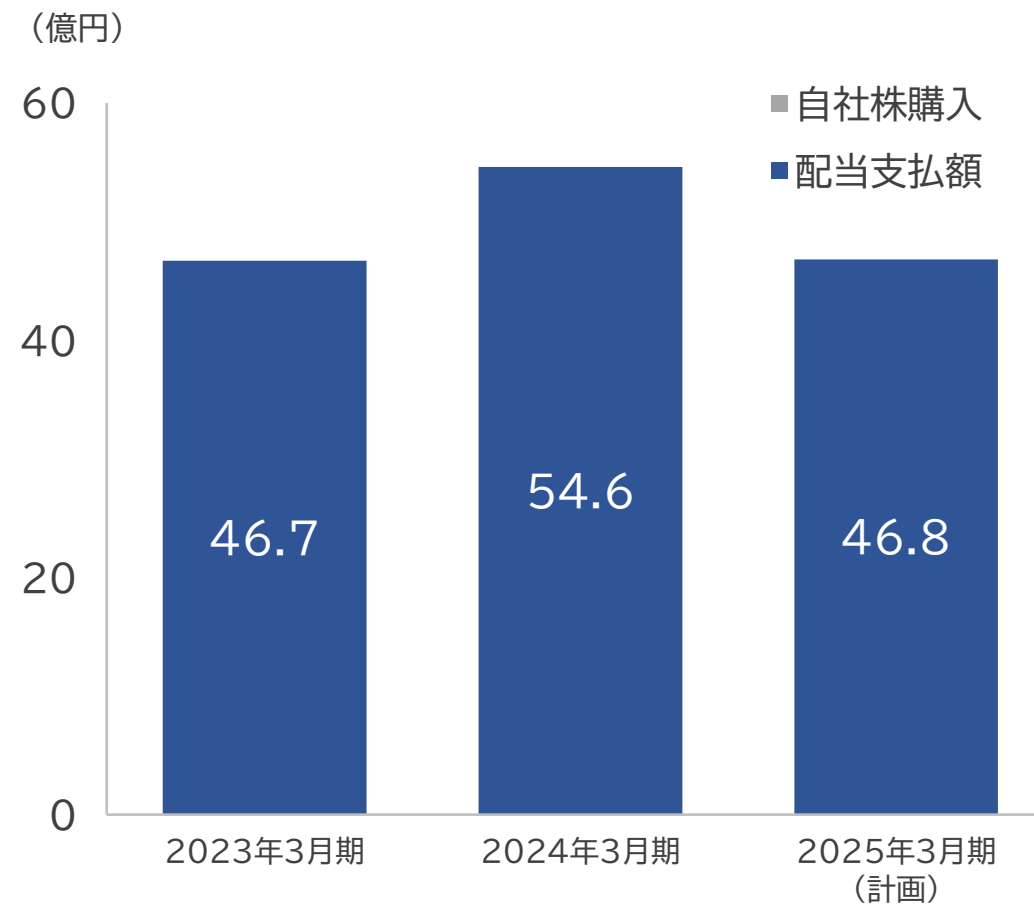
		上期		下期(通期計画—上期実績)		2025年3月期 通期	
(単位:百万円)		実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比
オートバックス事業	総売上高	89,290	+2.9%	101,499	+6.7%	190,790	+4.9%
	営業利益	7,880	+1.5%	12,639	+43.7%	20,520	+23.9%
コンシューマ事業	総売上高	10,223	▲25.5%	18,126	+78.9%	28,350	+18.9%
	営業利益	▲833	—	143	—	▲690	—
ホールセール事業	総売上高	16,070	▲4.9%	16,329	▲11.5%	32,400	▲8.4%
	営業利益	▲106	—	806	+64.5%	700	+11.6%
拡張事業	総売上高	4,464	+10.1%	3,855	▲9.1%	8,320	+0.3%
	営業利益	304	+52.1%	165	—	470	+109.5%
コーポレート	営業利益	▲4,734	—	▲4,265	—	▲9,000	—

※表示単位未満は切り捨て
※対売上比・前期比は、円単位で計算

一株当たり配当金の推移

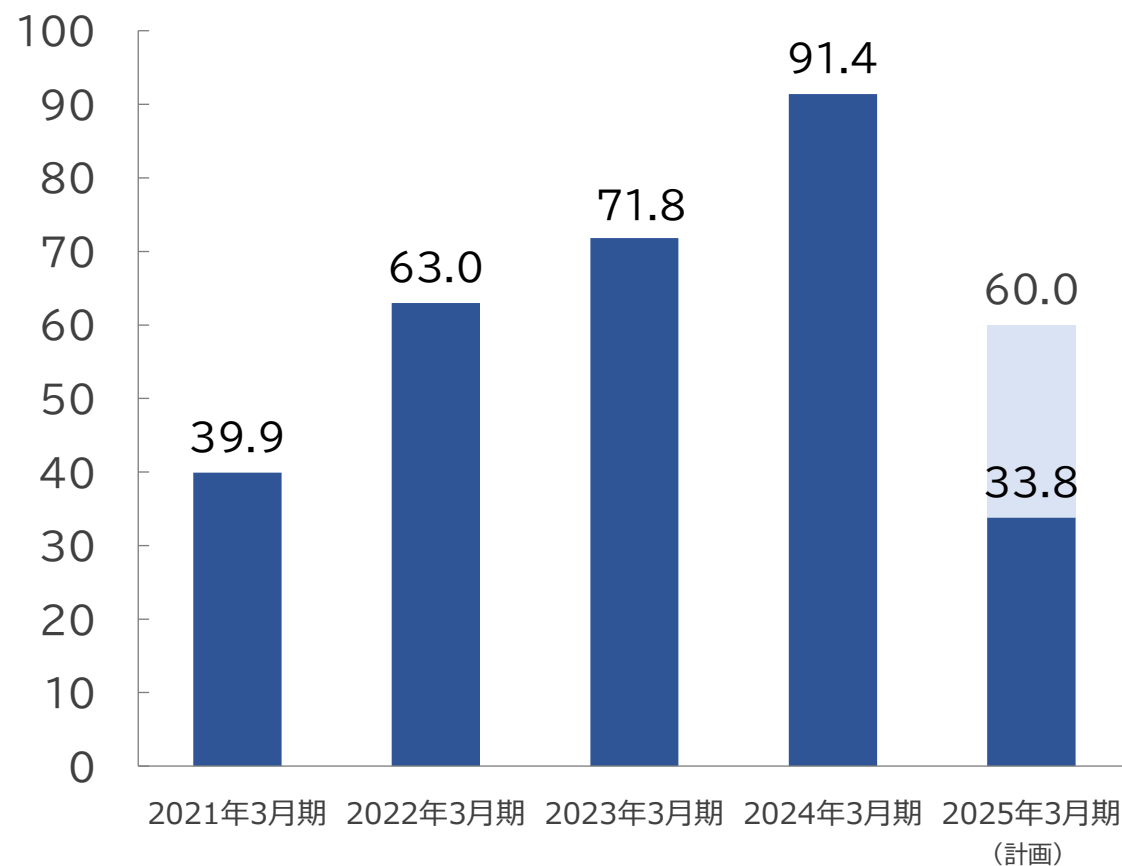


配当と自社株買い金額



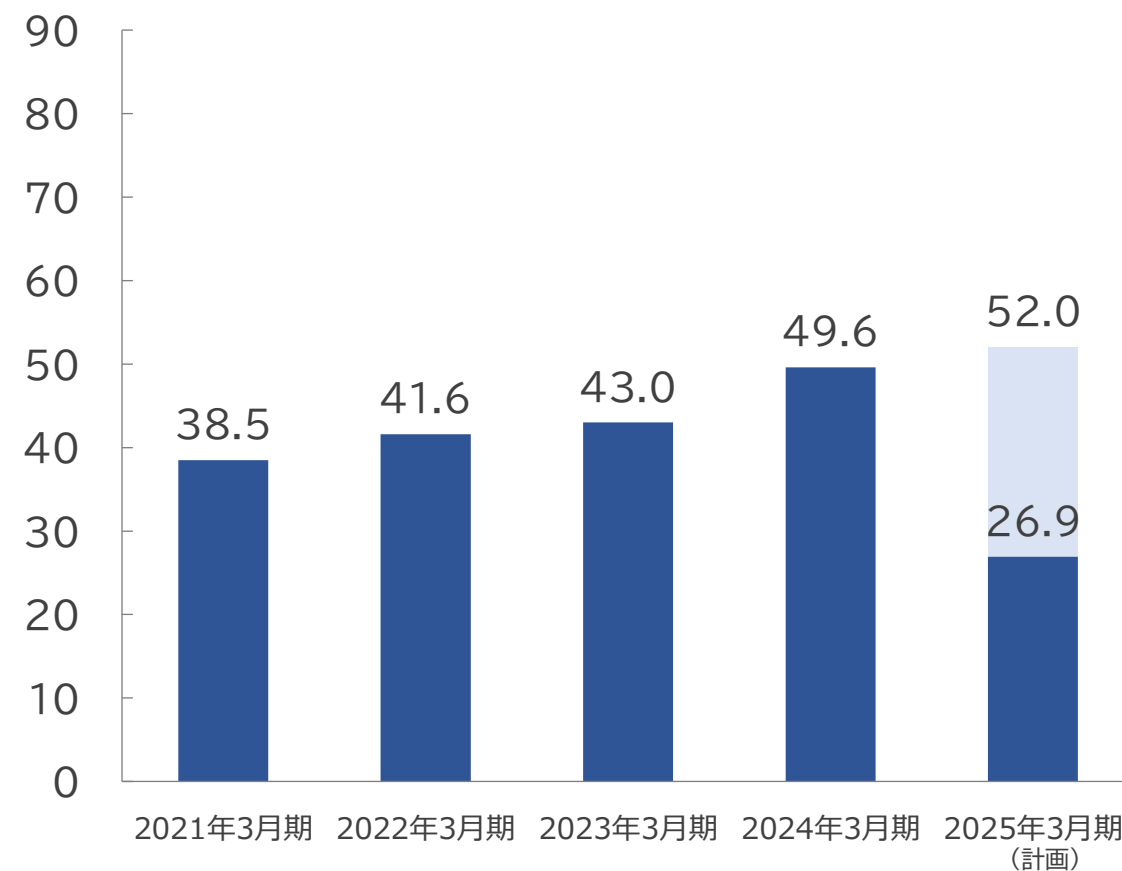
設備投資

(億円)



減価償却費

(億円)



2025年3月期 上期の取り組み

代表取締役 社長
堀井 勇吾

1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要
2. 2024 中期経営計画の進捗・トピックス
3. 最後に

1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要

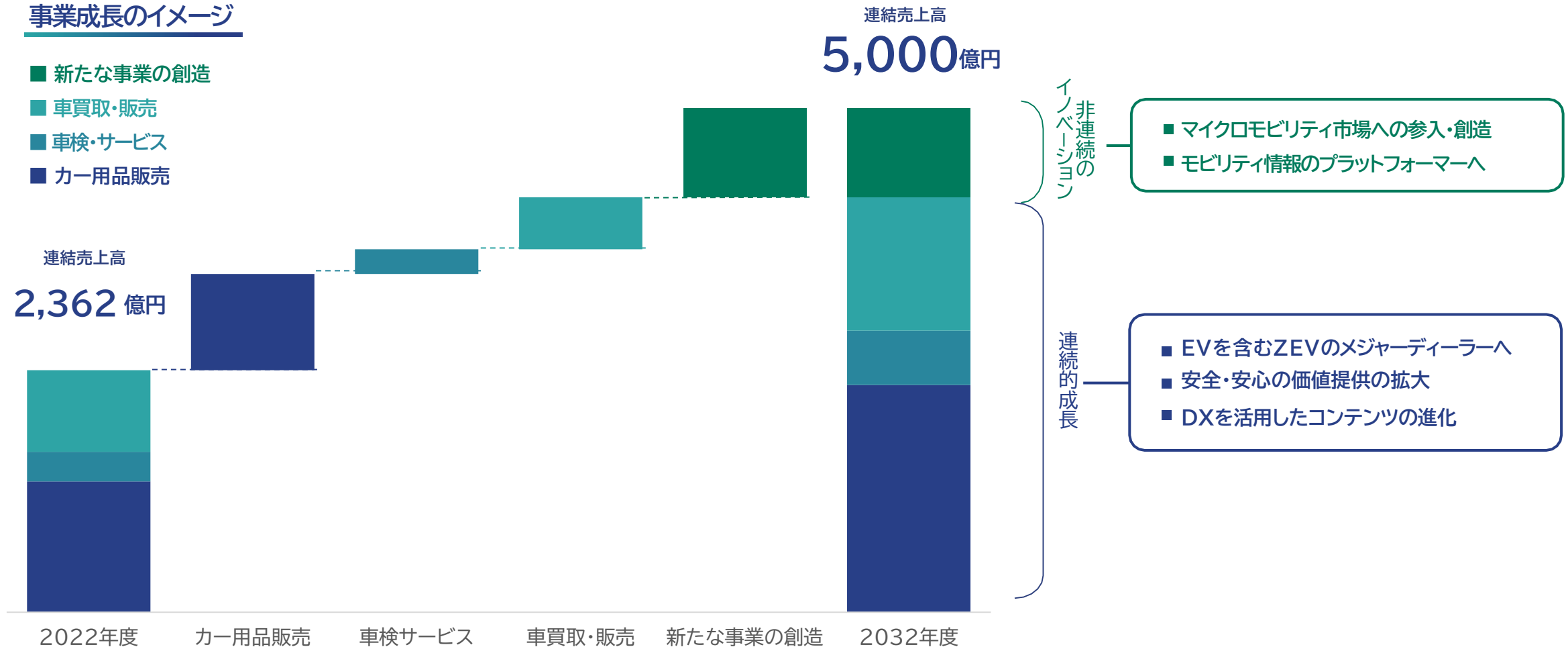
■長期ビジョン「Beyond AUTOBACS Vision 2032」の概要



1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要

■長期ビジョン「Beyond AUTOBACS Vision 2032」の概要

事業成長のイメージ



環境変化に適応し、事業領域の拡大と新たな事業の創造に挑戦し続ける
そして2032年度に、連結売上高5,000億円を目指す

■2024 中期経営計画 Accelerating Towards Excellence の概要

新たな方向性

お客様にとっての「モビリティライフのインフラ」をグローバルで目指す

1. 最も得意とする小売りと卸売りの2軸に集中し強化する体制に変える
2. 長期ビジョンを実現するための周辺領域への挑戦も行う
3. 利益水準をもう一段押し上げつつ、安定的な還元を実現する

1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要

■2024 中期経営計画 Accelerating Towards Excellence の概要

2026年度 経営目標

連結売上高

2,800億円

2023年度:2,298億円

連結営業利益

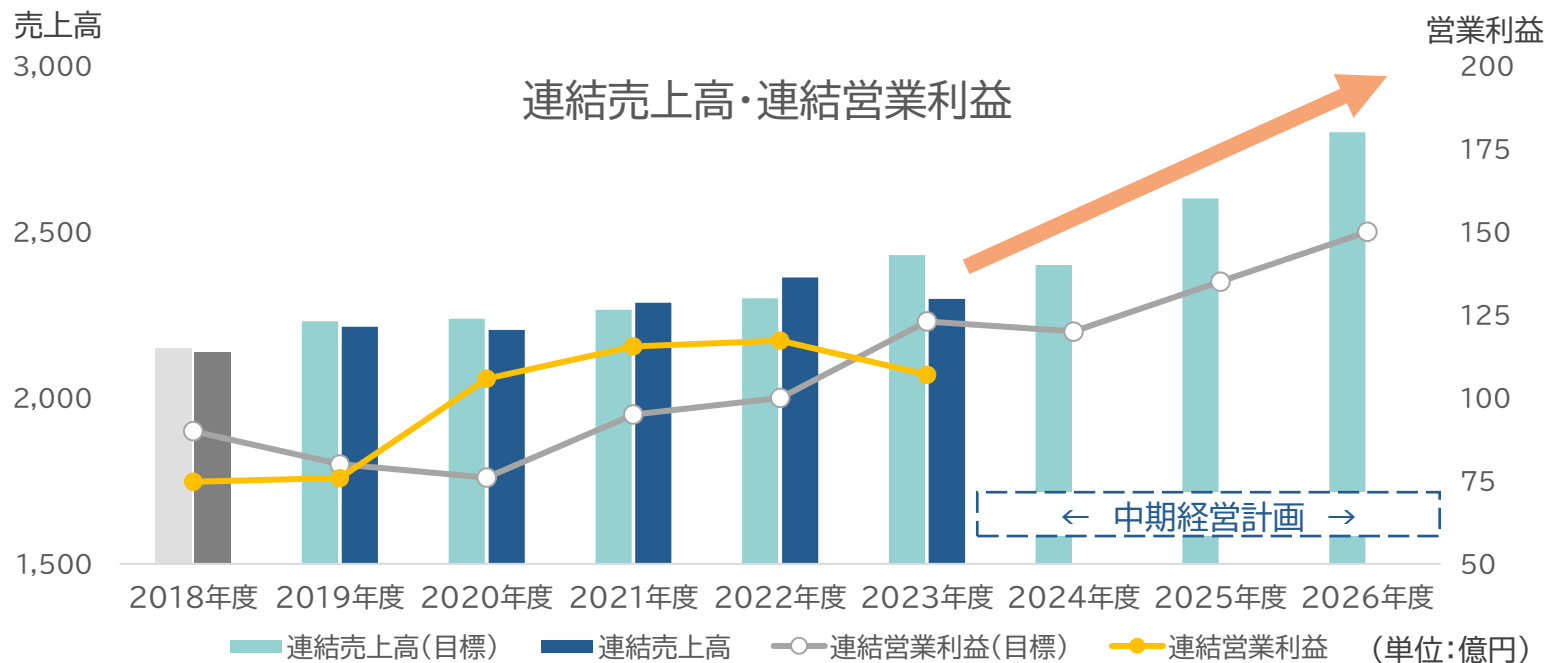
150億円

2023年度:80億円

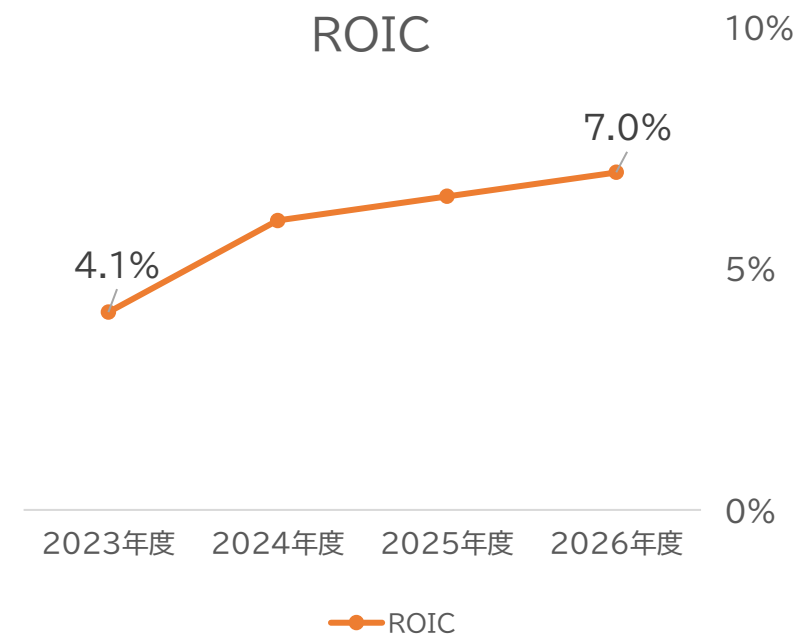
ROIC

7.0%

2023年度:4.1%



※2023年度 営業利益:チェンパッケージ変更による一時的な減額(▲約30億円)を除く



1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要

■2024 中期経営計画 Accelerating Towards Excellence の概要

新たな方向性を実現するための戦略



① モビリティライフを支え続ける「**タッチポイントの創出**」

② モビリティライフに合わせた「**商品・ソリューションの開発と供給**」

③ モビリティライフの変化に対応した「**新たな事業ドメインの設定**」

1. 長期ビジョンと2024中期経営計画の概要

■2024 中期経営計画 Accelerating Towards Excellence の概要

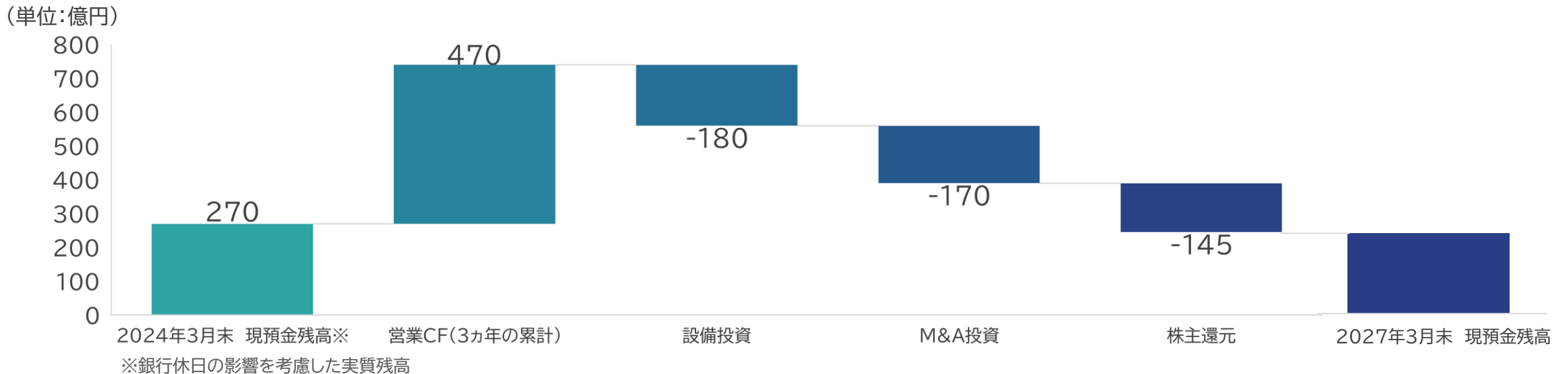
キャピタルアロケーション

- ・累計350億円を投資する
- ・株主還元は年間60円/株の安定配当を基本とする

営業CFの増大は投資に充当しつつ、手元資金が継続的に必要運転資金を上回る場合、別途の株主還元を検討する

ROIC－WACCの拡大を目指し、それぞれのROIC向上に加え、成長投資に際し他人資本を活用しWACCのコントロールにも力点を置く

キャピタルアロケーション計画



■2024 中期経営計画 Accelerating Towards Excellence の概要

サステナビリティへの取り組み

- ・人とクルマと環境が調和する安全・安心でやさしい社会の実現
- ・社会価値と経済価値の両立に向け、重点課題を設定

①社会・環境

②人的資本

マテリアリティ	社会への貢献 (非財務目標)	経済価値の創造			人事中期方針	人的資本への 重点投資分野	KPI		
		KPI	(2023年度 実績)	(2030年度 目標)				(2023年度 実績)	(2030年度 目標)
環境・社会に配慮した 取組みの充実	脱炭素社会の実現に 向けた安全・安心な EV普及の推進	急速充電器設置	6店舗	43店舗	人的資本の最大化	人材育成・リスクリング	データ分析人材の 育成	教育受講者 72名	320名
		EV車検の推進 (車検台数)	516台／年	3,440台／年			2級整備士の確保と 育成	726名	1,100名
		EV販売の推進 (販売台数)	324台／年	2,500台／年		ダイバーシティ& インクルージョン	女性役職者(課長以 上)比率の向上	7.9%	18.0%
	環境配慮型店舗の設置 によるCO2の削減	環境配慮型店舗の 推進	73店舗	140店舗	イノベーションを 創出する組織の変革	リソース・タレント マネジメント	女性従業員比率	18.4%	30.0%
	環境配慮型ビジネスの 推進	環境にやさしい商品 開発	124商品	300商品			男性育休取得の推進	52.0%	100.0%
	サーキュラー エコシステムの実現	オイル缶削減 (量り売りオイル販売 比率向上)	▲3万缶 (削減)	▲22万缶 (削減)	戦略的な人材配置	エンゲージメント向上	従業員エンゲージメ ント(旧いきいき度)	2.7	3.0

■新たな方向性を実現するための戦略の進捗・トピックス

事業ポートフォリオの最適化

- ・組織およびセグメント変更を実施

新セグメント	事業内容
オートバックス事業	直営・子会社による国内外のオートバックス店舗の小売りおよびオートバックス店舗への卸売り
コンシューマ事業	オートバックス事業以外の小売り (カー用品等のネット販売、新車および中古車の買取・販売等)
ホールセール事業	オートバックス事業以外の卸売り (ライフスタイルブランドをはじめとするプライベートブランド等)
拡張事業	上記以外の周辺事業 (ファイナンス、物件・立地開発、EVソリューション等)

中計推進への新たなアプローチ

- ・総勢56名の中計実行タスクを組成、各施策の推進を支援

2. 2024 中期経営計画の進捗・トピックス

■新たな方向性を実現するための戦略の進捗・トピックス

① タッチポイントの創出

新規拠点・チャネルの拡大

- ・オートバックス店舗の出店加速
- ・カーズ初の大型店「オートバックスカーズ かしわ大井」出店
- ・Smart+1 単独店1店舗、インショップ1店舗 出店
- ・M&Aによる小売拠点の獲得
整備工場(1拠点) 中古車販売店(16拠点) ディーラー(12拠点)

オンライン上における新たなマーケットプレイスの構築

- ・取り扱い商品SKUの拡大



■新たな方向性を実現するための戦略の進捗・トピックス

② 商品・ソリューションの開発と供給

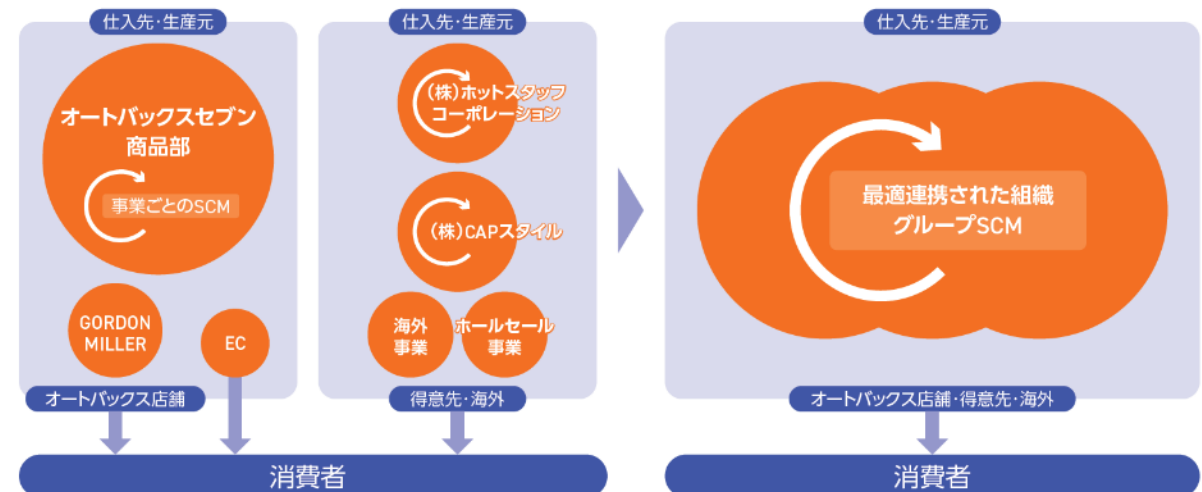
魅力ある商品・ソリューションの開発

- ・PB/専売商品の開発を加速



サプライチェーンおよびFC本部機能集約

- ・商品調達機能の統合プロジェクト稼働
- ・プロフィット部門への人員配置を継続
- ・店舗支援体制の強化(店舗・コールセンター勤務)



■新たな方向性を実現するための戦略の進捗・トピックス

③ 新たな事業ドメインの設定

EVソリューション事業の開発

- ・EV販売の拡大
- ・EV充電器の設置推進
2030年までにEV急速充電器を100店舗に設置



既存事業にシナジーのある水平・垂直統合

- ・新規領域における事業モデル、機能・ノウハウの取得
電気工事事業者 PCTホールディングス(株)を子会社化



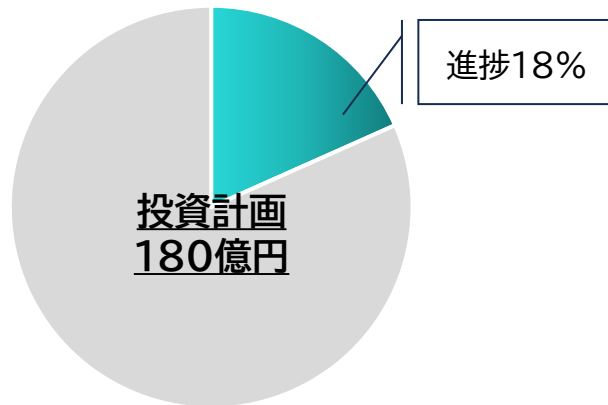
2. 2024 中期経営計画の進捗・トピックス

■キャピタルアロケーションについて

- ・設備、M&Aともに積極投資を実施
- ・中間配当30円を実施し、年間配当60円を維持

投資

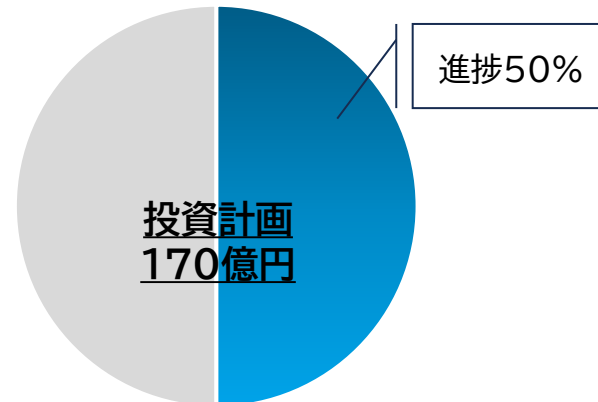
設備投資



■主な内訳

・新規出店	14億円
・S/B R/L増改築	1億円
・土地	0億円
・情報化投資	6億円
・その他	12億円

M&A投資

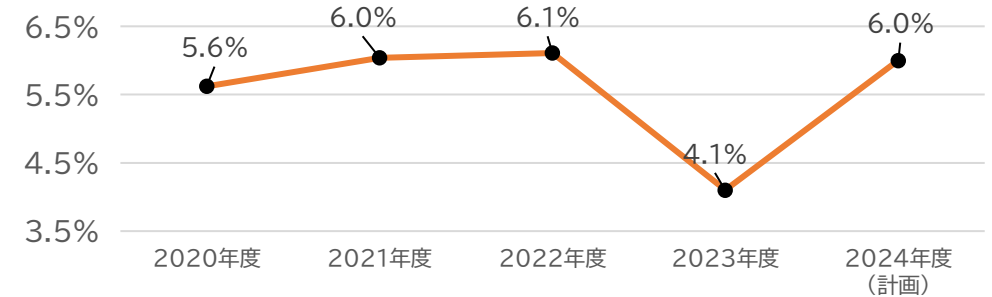


※9月末時点で決定しているM&A投資額の合計

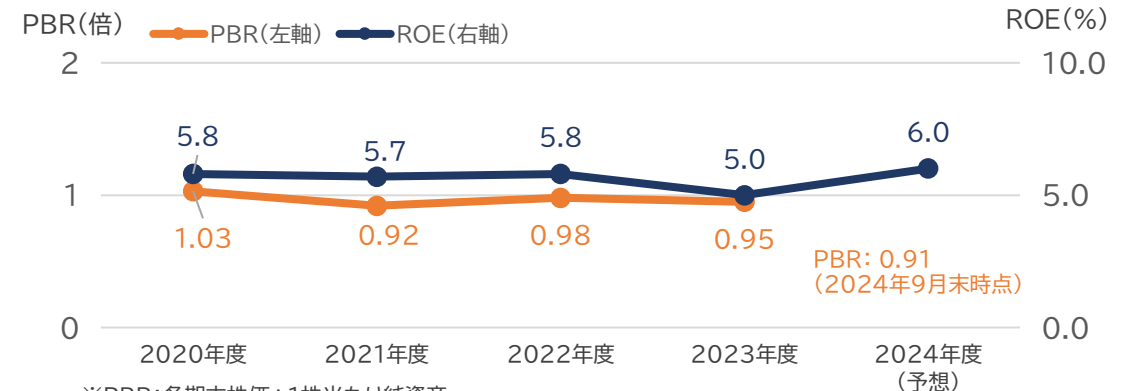
■主な内訳

・(株)東葛ホールディングス
・オترونカーズ(株) 等

ROIC



PBR・ROE

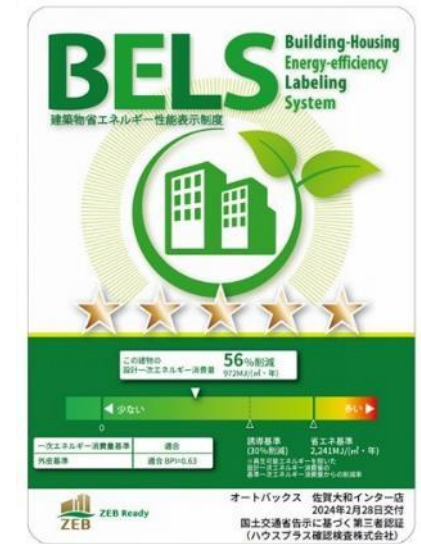


2. 2024 中期経営計画の進捗・トピックス

■サステナビリティへの取り組みについて

環境配慮型店舗の設置によるCO2の削減

- ・農林水産省と「店舗新築時における建築物木材利用促進協定」を締結
- ・エネルギー消費量を56%削減した木造建築の店舗をグループ初出店



クルマに関わる社会貢献の推進

- ・日本カーシェアリング協会に車両14台を寄贈



日本カーシェアリング協会へ寄付した車両



■サステナビリティへの取り組みについて

交通事故ゼロへの取り組み推進

- ・子どもの車内置き去り防止デバイス「こまもり」新発売

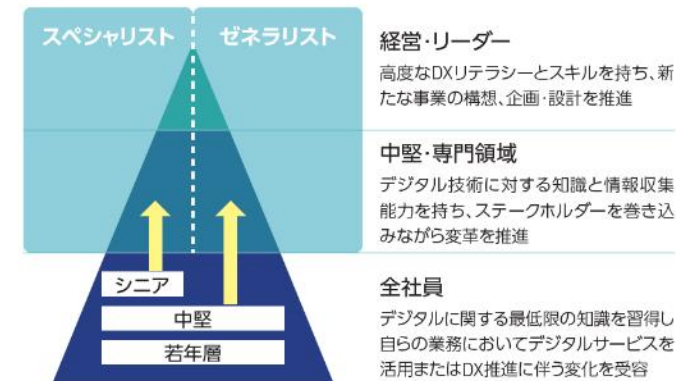


人的資本の最大化(人材育成・リスキリング)

- ・2級整備士の確保と育成を継続
- ・BIツール※を活用した研修によりデータ分析人材を育成

※企業に蓄積されている膨大なデータを集約し、経営や業務に活用できるように分析・共有するためのツール

DX人材育成イメージ



DXのビジョン・戦略

目指す姿

- お客様のより良い購買体験

ビジョン

- デジタルエコシステムの構築による“CDE”の実現

戦略

- チャネルシフトによるマーケット拡大・顧客創造
- データ蓄積と活用による顧客利便性向上
- デジタル技術の活用による店舗オペレーション効率化

※CDE: Customer Deep Engagementの略。お客さまとより深く、より長く、直接的につながることを目指す戦略

3. 最後に

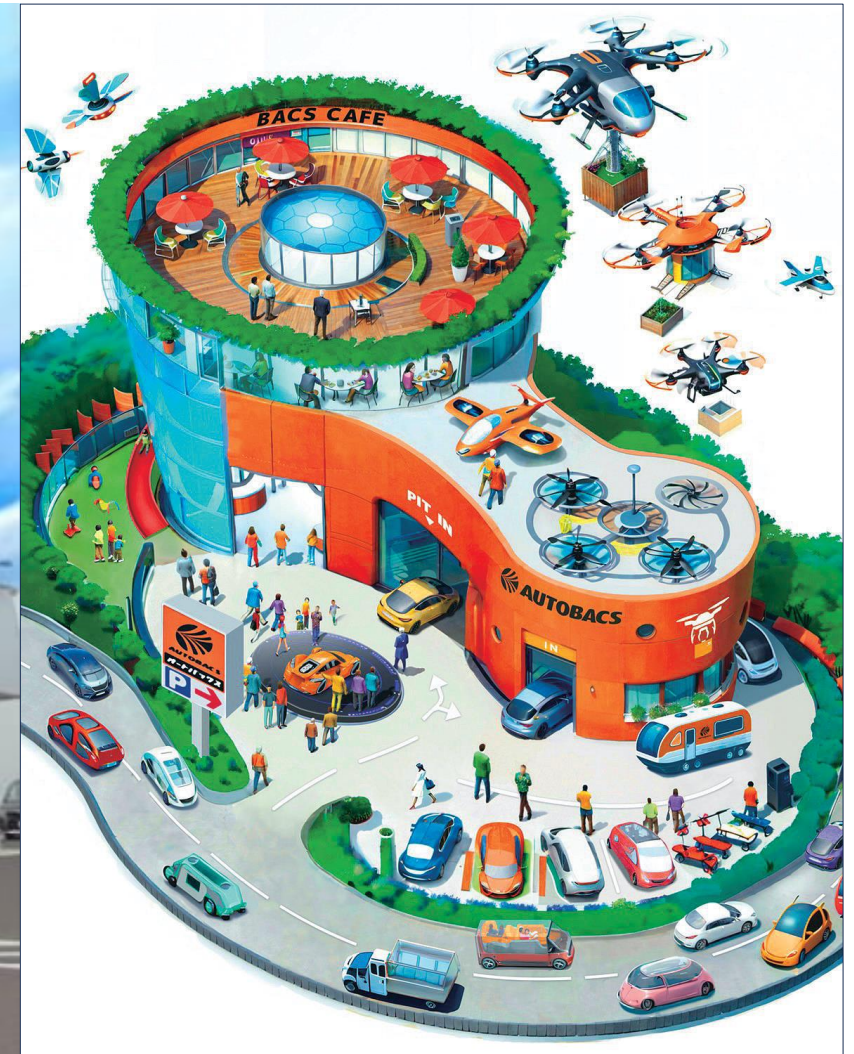
■100年続く企業グループを目指して



オートバックス1号店「東大阪店」



現在のオートバックス



50年後の未来のオートバックス(イメージ)

■2032年度のKPI目標(国内)

グループ店舗数 1,300 店舗

車検台数 100 万台

車買取・販売台数 15 万台

マテリアリティ	非財務目標	範囲	KPI	2023年度 実績	2030年度 目標
社会課題を解決 する事業の創出	交通事故ゼロへの取り組み推進	連結	事故抑止商品の販売	19万個/年	23万個/年
		連結	タイヤチェック・駆け込み拠点の構築（連携先の拠点含）	250拠点	734拠点
		連結	地域交通安全イベントの開催	9回/年	25回/年
	整備士の地位向上と育成	連結	検査員の確保と育成	510名	1,000名
		連結	2級整備士の確保と育成	726名	1,100名
		連結	EV対応教育の完了	586名	1,096名
クルマに関わる社会貢献の推進	連結	クルマを活用した災害支援	45台	111台	
環境・社会に配慮 した取組の充実	環境配慮型店舗の設置によるCO2の削減	連結	環境配慮型店舗の推進	73店舗	140店舗
	環境配慮型ビジネスの推進 /サーキュラーエコシステムの実現	単体	環境にやさしい商品開発	124商品	300商品
		連結	オイル缶削減（量り売りオイル販売比率向上）	3万缶/年	22万缶/年
	脱炭素社会の実現に向けた 安全・安心なEV普及の促進	連結	急速充電器設置	6店舗	43店舗
		連結	EV車検の推進（車検台数）	516台/年	3,440台/年
		連結	EV販売の推進（販売台数）	324台/年	2,500台/年
成長し続ける 組織・人財	多様な人材が活躍できる企業風土づくり	連結	女性比率の向上	18.4%	30.0%
		連結	女性役職者(課長以上)比率の向上	7.9%	18.0%
		連結	男性育休取得の推進	58.0%	100.0%
	チャレンジを評価する仕組みづくり	単体	社員いきいき度の維持	2.7	3.0
	健康で活力あふれる職場づくり	連結	喫煙者比率低減の推進	34.3%	20.0%
持続可能かつ 強固な経営基盤	ESG・SDGsに関する方針の見直し・策定 およびそれらの遵守	単体	サステナビリティ方針および関連方針の整備	既存方針定点チェック、関連 方針策定・開示	更新
	更なるモニタリングの強化	単体	ガバナンス体制と進捗状況のモニタリング強化	社内周知及び適切な開示の実施	改良
	価値創造に向けたデータ基盤整備と活用	連結	データ活用プロジェクトの推進	顧客データ基盤の 構築完了。利用促進中	データの 連携・活用
		単体	データ分析人材の育成	教育受講者72名	320名

非財務目標: 脱炭素社会の実現に向けた安全・安心なEV普及の促進

2030年までにEV急速充電器を オートバックスグループ100店舗に設置

- EV急速充電器(超急速充電器含む)の導入を加速させ、2030年までにオートバックスグループ100店舗への設置を目指す
- オートバックス会員限定の充電料金や特典も検討



非財務目標: 環境配慮型店舗の設置によるCO₂の削減

グループ2店舗目の木造建築 「オートバックス四国中央店」オープン

- 一次エネルギー消費量を約57%削減
- 商品を陳列する什器にも地元木材を使用



非財務目標: クルマに関わる社会貢献の推進

山形県と「災害時における徒歩帰宅者支援 に関する協定」を締結

- 山形県内のオートバックスグループ7店舗を徒歩帰宅支援ステーションに追加。全国416店舗に



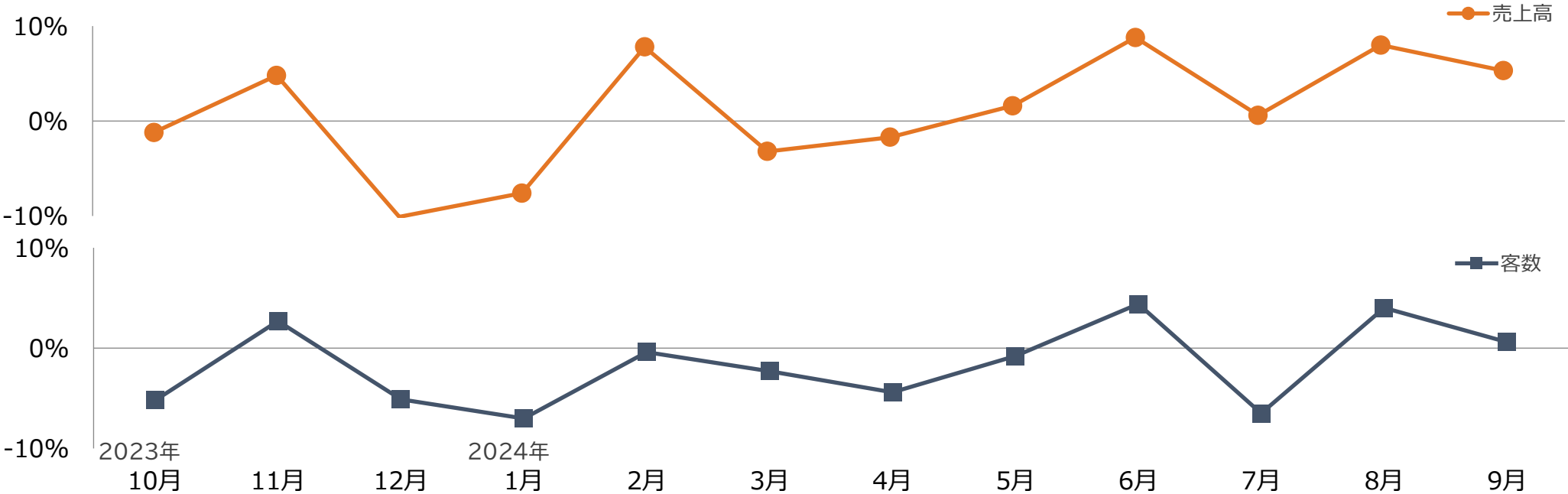
台数合計 18,086台 前期比 ▲1.5%

業販	
内訳	売上台数
本部へ売却	401台
本部へ売却を委託	3,208台
店舗から直接	9,584台
業販 合計	13,193台

小売	
内訳	売上台数
中古車	3,407台
新車	1,486台
小売 合計	4,893台

※オートバックス事業およびコンシューマ事業における車買取・販売

上期 既存店 売上前期比 +3.5% 客数前期比 ▲0.7%



事業環境

原油・原材料高騰、円安

暖冬

新車販売台数が減少

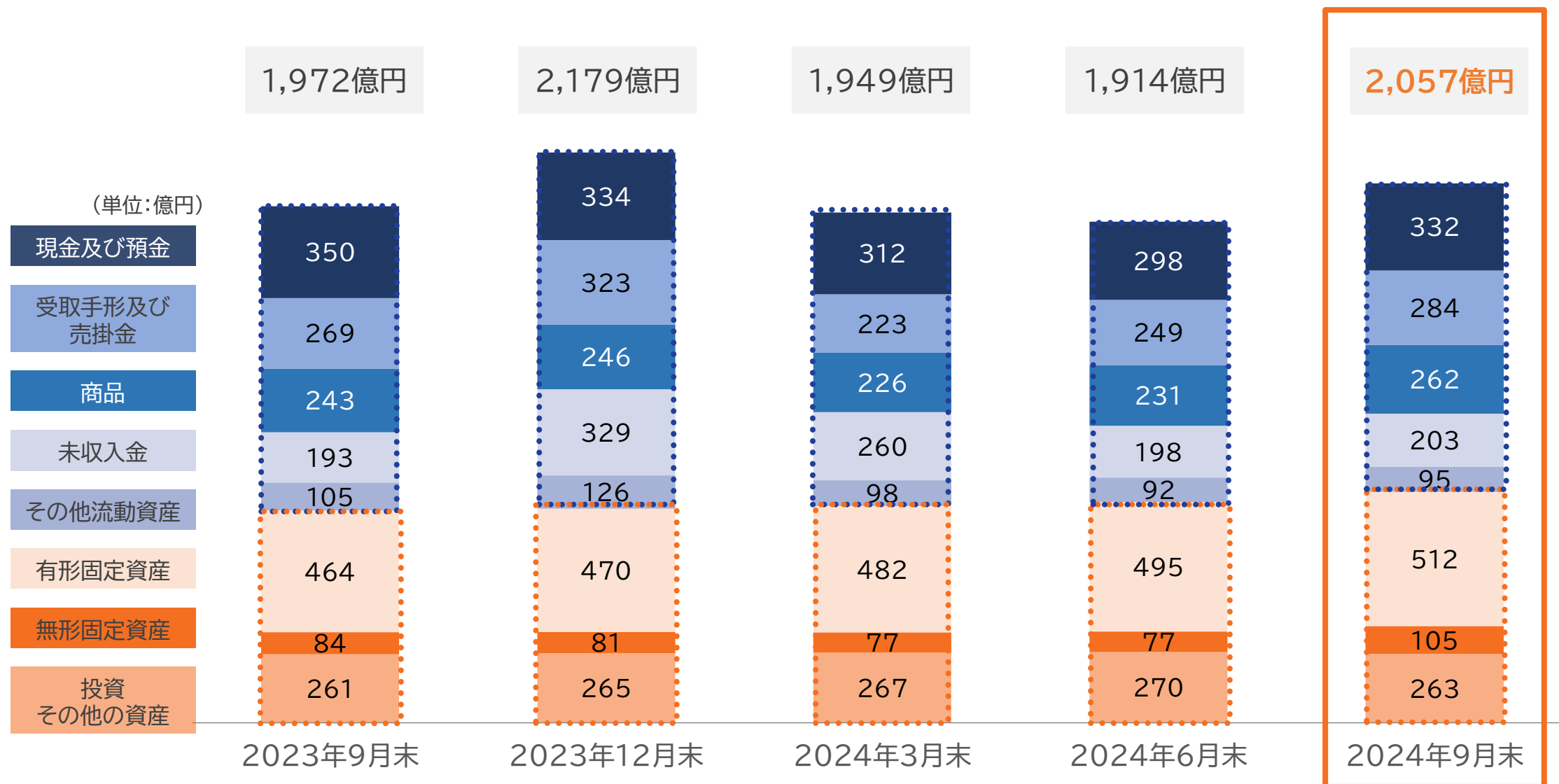
車検対象車両が減少

国内	24/3末	2025年3月期					25/3末
		上期(実績)		24/9末	下期(計画)		
		新店	退店		新店	退店	
オートバックス	496	+8		504	+6		510
オートバックスガレージ	1			1			1
スーパーオートバックス	72	-1		71			71
A PIT AUTOBACS	2			2			2
オートバックスセコハン市場(※1)	18(15)	-1		17(14)			17(14)
Smart+1(※2)	10(8)	+2		12(9)	+1		13(10)
オートバックスエクスプレス	11			11			11
オートバックスカーズ(※1)	393(391)	+1	-1	393(391)	+1		394(391)
国内計	1,003(414)	+11	-3	1,011(414)	+8	—	1,019(415)

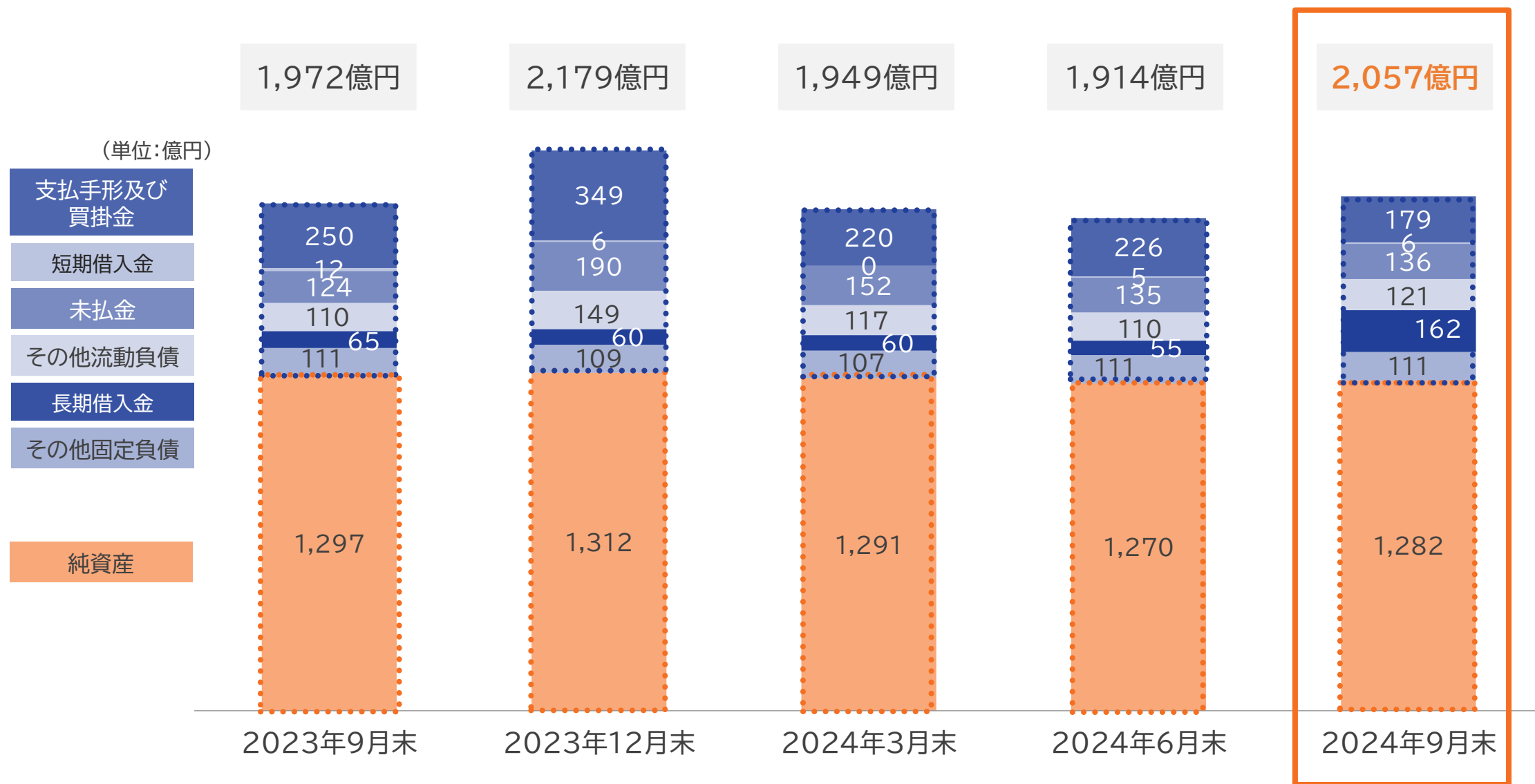
海外	24/3末	2025年3月期			25/3末
		上期 (実績)	24/9末	下期 (計画)	
台湾	6		6		6
シンガポール	2		2		2
タイ	82	+22	104	+24	128
フランス	8		8		8
マレーシア	5		5	-1	4
フィリピン	6		6		6
海外計	109	+22	131	+23	154

※2025年3月期の期首より併設店およびインショップを含んだ店舗数に変更し記載しております

※1()は内、併設店の数
※2()は内、インショップの数



※表示単位未満は切り捨て



※表示単位未満は切り捨て



見通しに関する注意事項

当社の将来についての計画、戦略及び業績に関する予想と見通しの記述が含まれています。これらの情報は現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づき算出しており、今後の事業内容等の変化により実際の業績等が予想と大きく異なる可能性があります。