



# 中期経営計画 2024

(2025年3月期 ~ 2029年3月期)

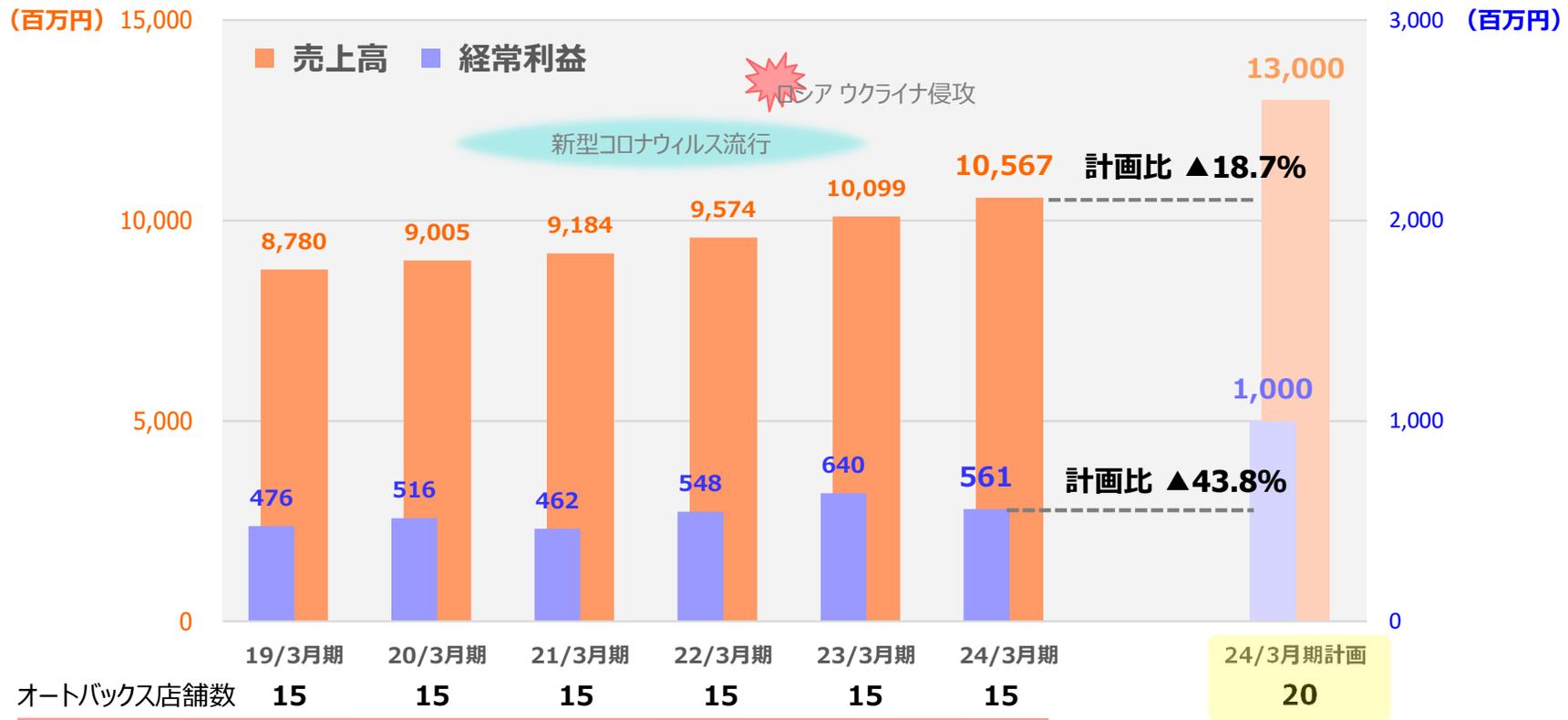
 株式会社 **パルファロー**  
(証券コード : 3352)

# 中期経営計画2019の振り返り

## 中期経営計画2019 5ヶ年間の業績の推移

### (株)バッファロー単体実績

「中期経営計画2019」は (株)バッファロー単体ベースの計画にて策定しているため、以下の実績、計画に対する結果は (株)バッファロー単体の数値がベースとなっております



中期経営計画 2019 (5ヶ年計画)

# 中期経営計画2019の振り返り

## ■ 計画と結果（株）バッファロー単体ベース）

『中期経営計画2019』5ヶ年計画の最終年度となる24/3月期の業績は、新規出店計画が未達となった影響により売上高は、**当初計画に対し▲18.7%**と下回る結果となりました。

経常利益においては、新規出店店舗による増益計画が実現出来なかったこと、また計画への取組みにより売上高を伸ばす一方、それに伴う人件費を中心とするコスト増を吸収しきれなかった結果から、**当初計画に対し▲43.8%**と想定を大きく下回り、計画未達となりました。

## ■ 出店戦略への取組み

オートバックス事業の業容拡大を図るべく、新規出店案件について検討を行ったものの、コロナ禍で先行きに対する不透明感が強まる中、ウクライナ情勢から端を発した建築資材の高騰に人件費の上昇も加味され、従来の出店と比べ建築コストの高騰化が想定を上回ったことから、投資に対する回収スピードの判断において条件を満たしうるプランが確立できず、当初計画としておりました24/3月期 20店舗体制（**5店舗の新規出店**）は**未達**となりました。

## ■ オートバックス既存店舗における取組み

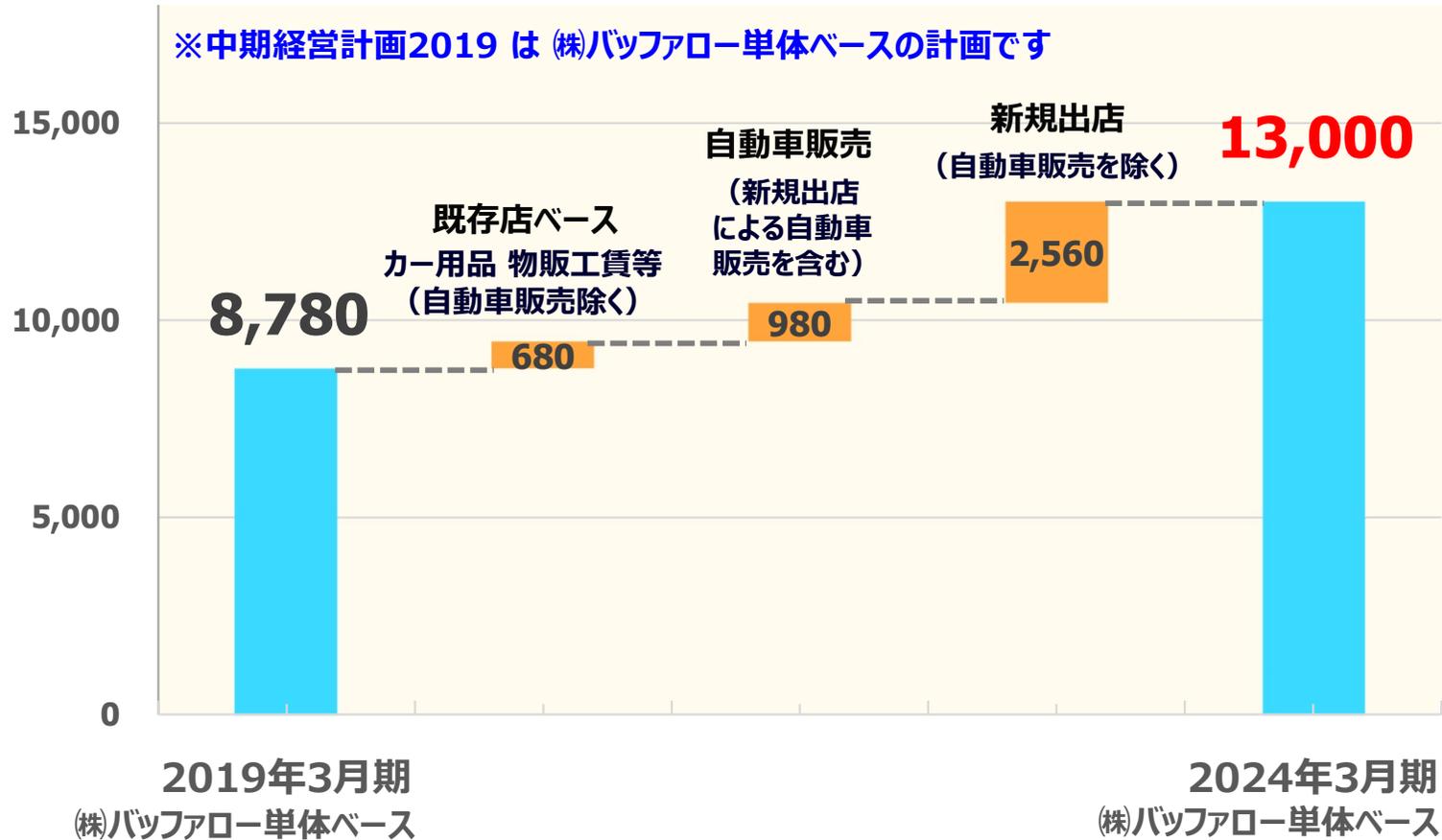
オートバックス既存店舗としましては、当中期経営計画の重点課題としております、（1）ピットサービスの業容拡大、（2）タイヤ売上シェアの拡大、（3）自動車販売による収益拡大、といった事業戦略を積極的に進めました。

5ヶ年計画の最終年度となる24/3月期の業績は、ピットサービスにおいては当中期経営計画の5ヶ年間、過去最高の年間売上高を更新し続けたことにより、売上高を19/3月期から23%伸ばす業績となり、当初の目標数値をクリアすることが出来ました。またタイヤ販売は販売数量は未達も、売上金額ベースで目標水準に到達し、また自動車販売は目標には届かなかったものの、同5ヶ年間で販売実績が4倍の規模に成長するなど、既存店舗として一定の成果を上げることが出来ました。

# 中期経営計画2019の振り返り

## 中期経営計画2019 売上高の計画

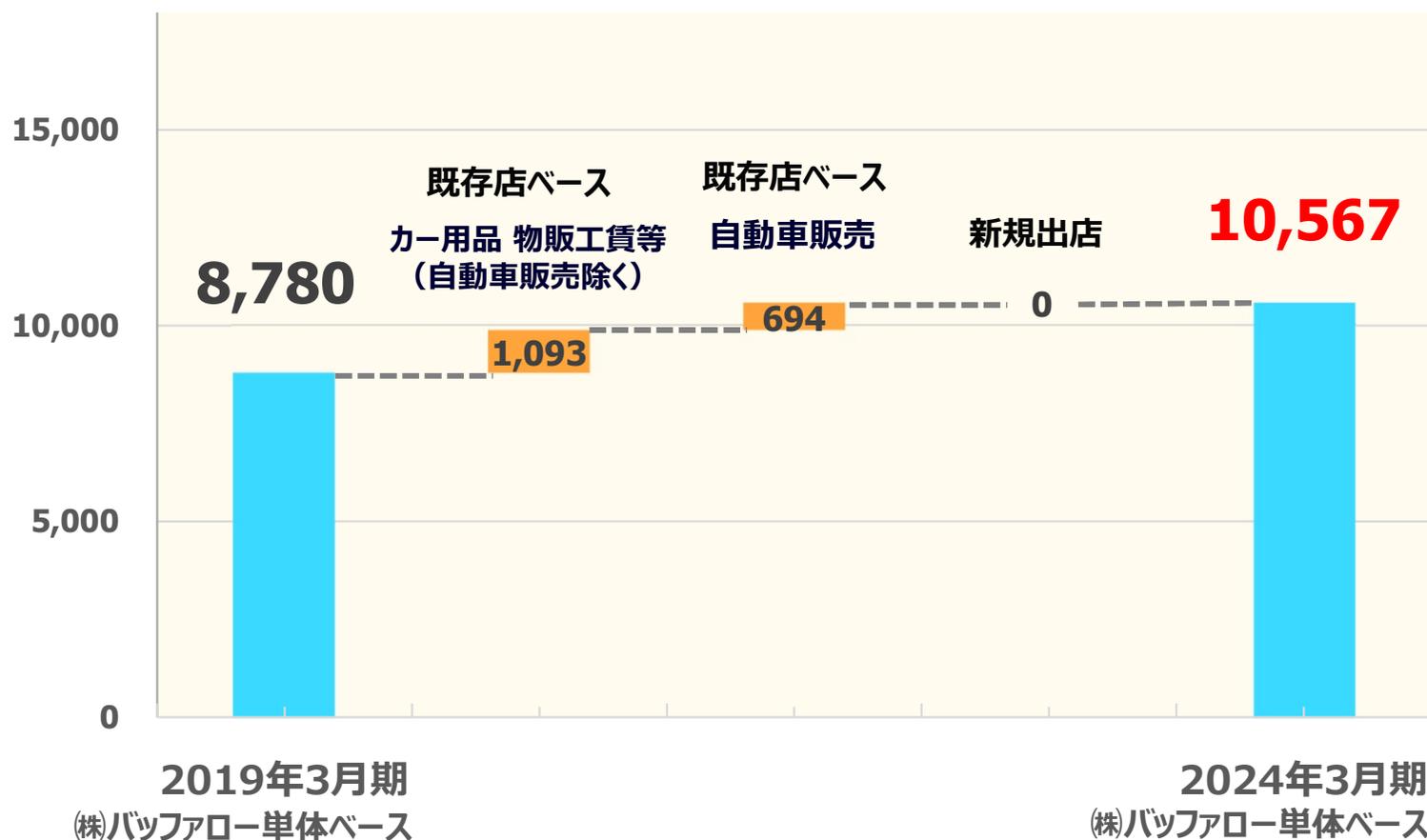
(百万円)



# 中期経営計画2019の振り返り

## (株)バッファロー単体 売上高実績

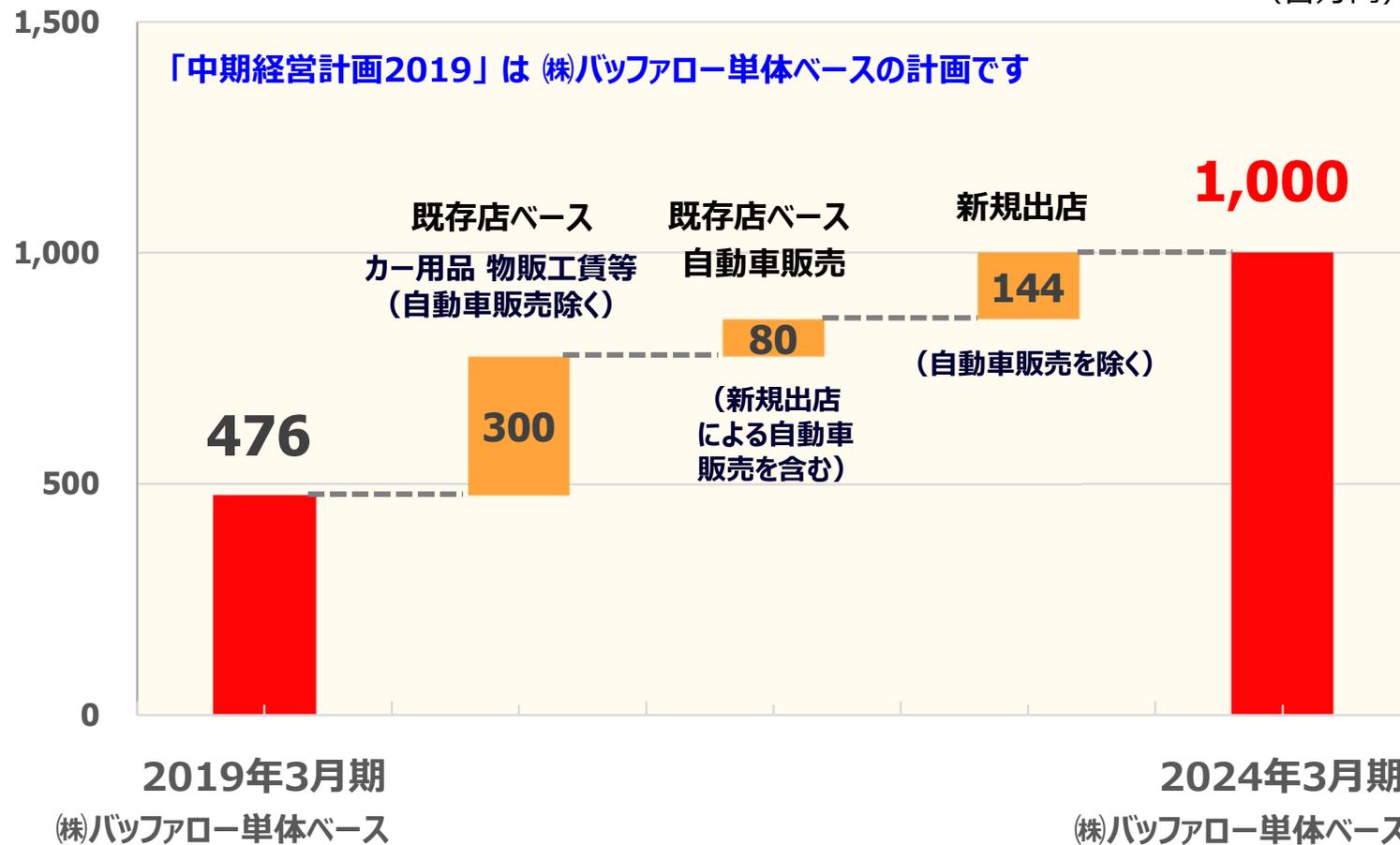
(百万円)



# 中期経営計画2019の振り返り

## 中期経営計画2019 経常利益の計画

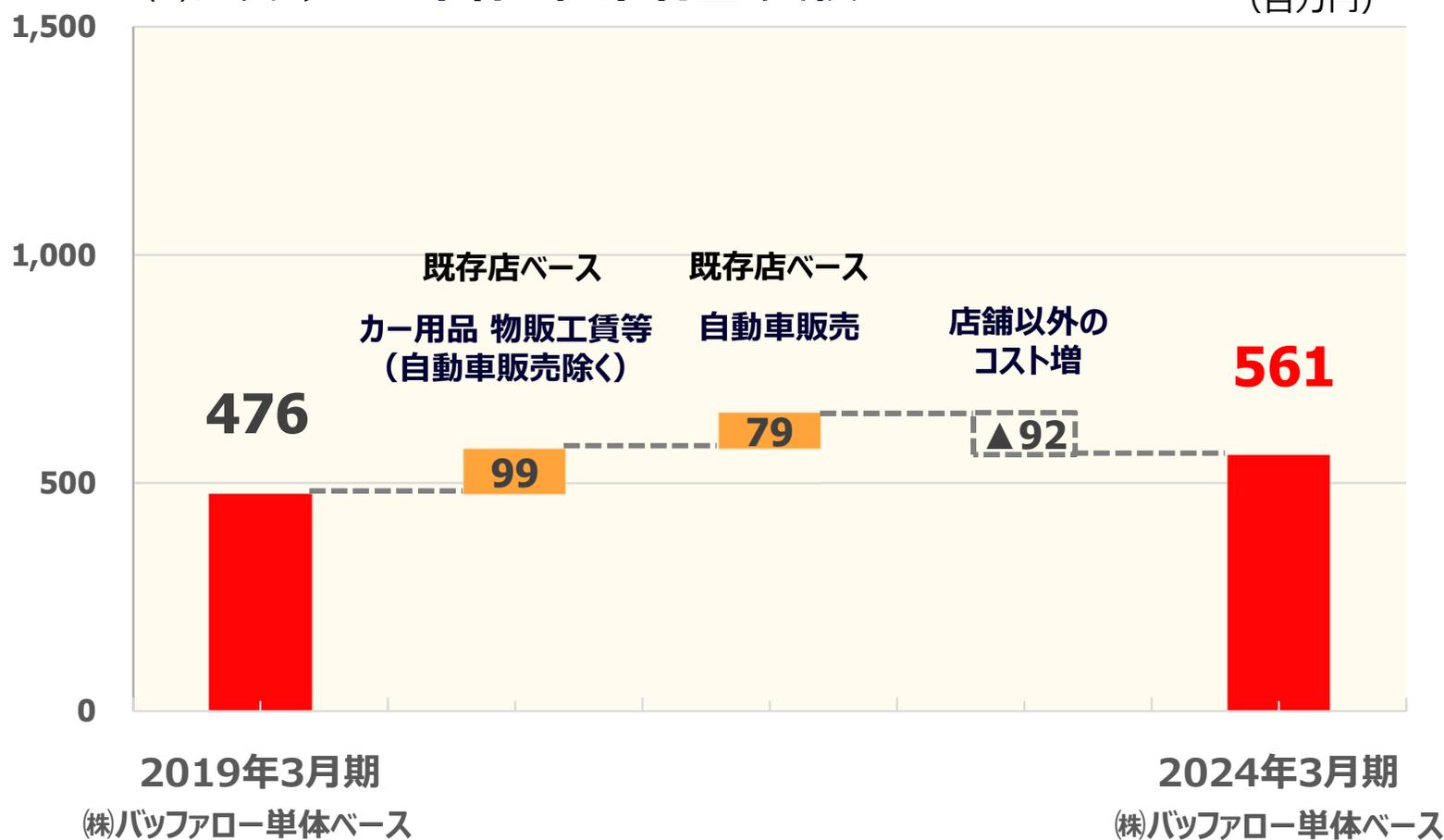
(百万円)



# 中期経営計画2019の振り返り

(株)バッファロー単体 経常利益 実績

(百万円)



# 中期経営計画2019の振り返り

## ピットサービス 売上高 実績・結果

既存15店舗合計

(百万円)

	19/3月期 実績		24/3月期 実績	24/3月期 計画	計画比
車検・整備、板金・塗装	1,135	23%増	1,399	1,171	+228 19% 増
リフレッシュ工賃 (美観に関するサービス等)	375	48%増	555	865	▲310 -36% 減
物販付帯工賃他 (カー用品取付・交換工賃等)	1,155	14%増	1,321	1,183	+138 12% 増
<b>ピットサービス合計</b>	<b>2,665</b>	<b>23%増</b>	<b>3,274</b>	<b>3,219</b>	<b>+55 2% 増</b>

店舗数	15店舗
-----	------

15店舗	15店舗
------	------

リフレッシュ工賃が計画値に未達も、車検・板金、物販付帯工賃が計画を上回り、ピットサービス全体（既存店ベース）の計画をクリア。中期経営計画2019の5ヶ年間、過去最高売上高を更新し続け、19/3月期との比較で**23%**売上高を増大。

# 中期経営計画2019の振り返り

## タイヤ販売 実績・結果

### 既存15店舗合計

	19/3月期 実績		24/3月期 実績	24/3月期 計画	計画比
販売数量	14.1 万本	12% 増	15.8 万本	17.6 万本	▲1.8 万本 10%減
売上金額	1,798 百万円	30% 増	2,328 百万円	2,166 百万円	+162 百万円 8%増
店舗数	15店舗		15店舗	15店舗	

売上は金額ベースで計画値をクリアしたが、販売数量が10%の未達。

23/3月期にて16.2万本の販売実績としたが、24/3月期は冬タイヤの販売数量が暖冬影響を受け、前年水準より後退し、15.8万本に留まる結果となった。

## 中期経営計画2019の振り返り

### 自動車販売 実績・結果

	19/3月期 実績		24/3月期 実績	24/3月期 計画	計画比
販売台数	218 台	303% 増	879 台	950 台	▲71 台 8%減
売上金額	218 百万円	318% 増	912 百万円	950 百万円	▲38 百万円 4%減
営業店舗数	4店舗		15店舗	15店舗	

21/3月期より既存店全店（15店）による自動車販売を開始、中期経営計画2019の5ヶ年間で売上の台数、金額ともに4倍の水準に到達。計画に対しても概ね想定内の実績となった。

## 中期経営計画2024 基本方針

「クルマのことならオートバックス」の実践を通じ、オートバックスFCチェーン屈指の接客力とピットサービスの技術力を土台とする地域ナンバーワン店となり、お客様に安全と安心を提供し続け、オートバックス事業の更なる業容拡大と発展を目指します。

また新たな企業価値を生み出すべく、外食チェーン店による飲食事業を本格化させ、オートバックス事業とともに確固たる経営の柱へと構築し、より厳しさを増し急速に変化し続ける経営環境を乗り越えるための経営基盤を、企業グループとして確立することにより、業績の向上と更なる企業成長を目指して参ります。



(株)バッファロー 中期経営計画 2024

# オートバックス事業



## 事業環境

### 経営を取り巻く環境

#### 社会環境

- ・少子高齢化社会の進行
- ・労働人口の減少
- ・人件費の上昇
- ・原材料の高騰、物価の上昇
- ・円安の定着
- ・アフターコロナでのライフスタイルの変化

#### クルマ

- ・カーボンニュートラル
- ・乗用車の平均車齢の長期化
- ・自動運転の普及
- ・EVの普及
- ・安全運転支援機能の標準化
- ・高度化する整備技術
- ・不足する整備士

#### 競合

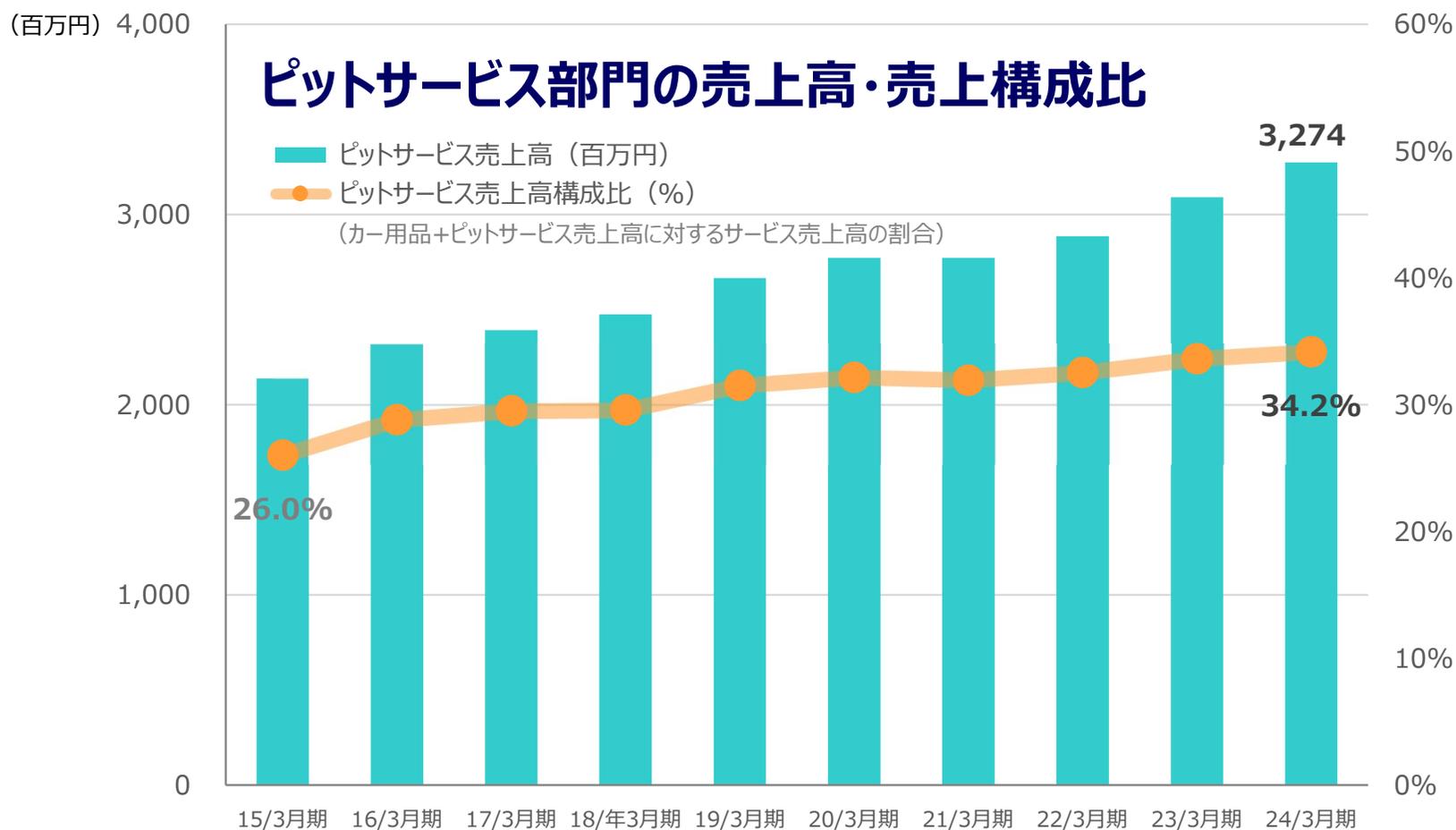
- ・同業他社との競合
- ・カーディーラーによる顧客の囲い込み
- ・低価格で品揃え豊富なネット販売

#### お客様

嗜好、価値観の多様化  
安心・安全、利便性、体験・納得の価値観を重視

# 事業戦略 <商品戦略>

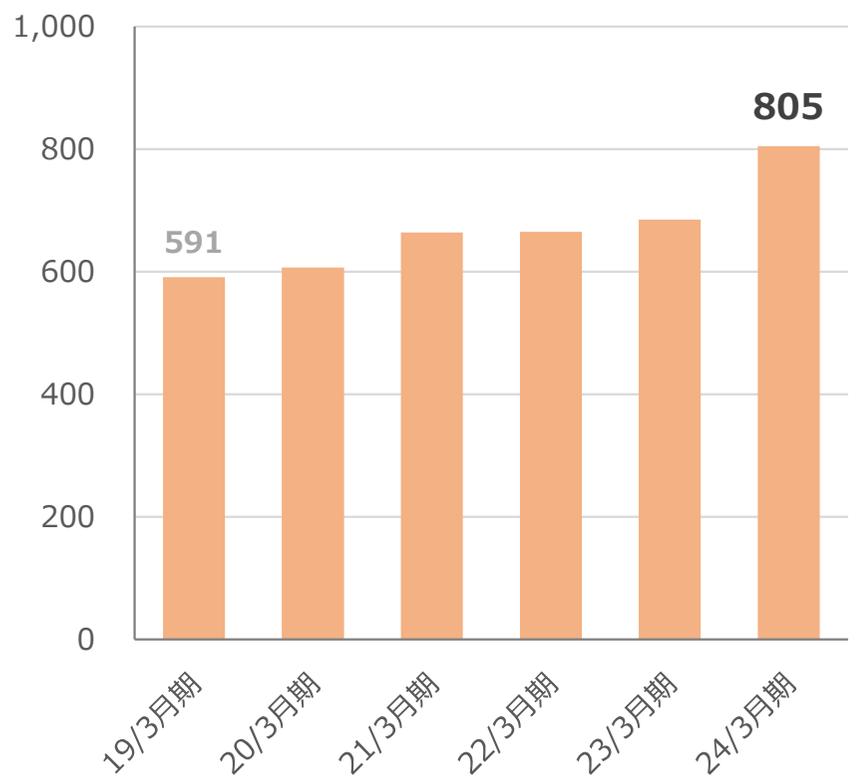
## (1) ピットサービスの業容拡大



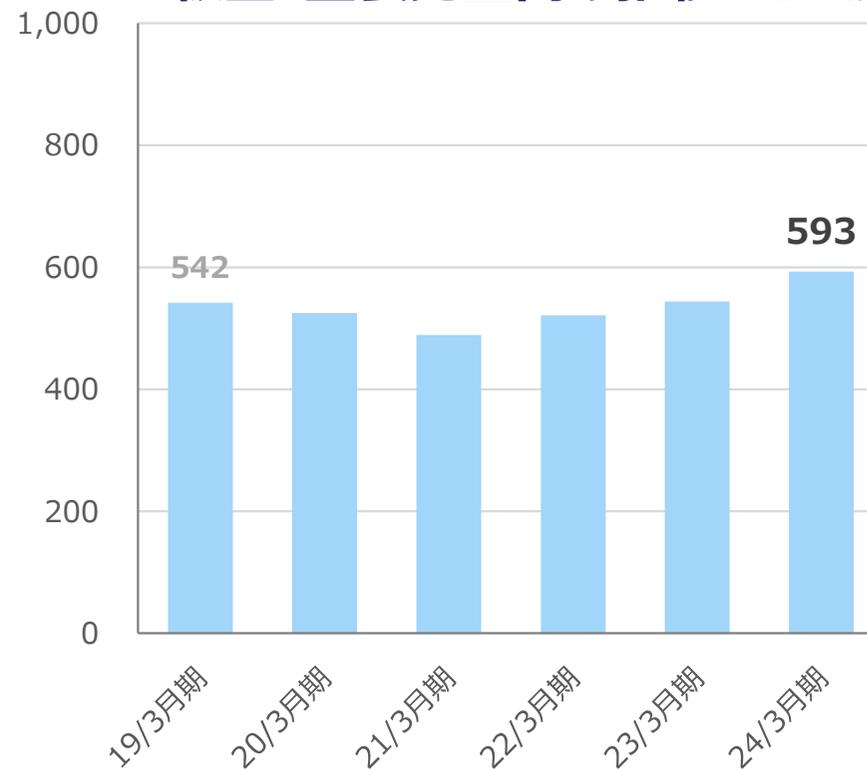
# 事業戦略 <商品戦略>

## 👉 車検・整備、板金・塗装サービスの顧客拡大

### 車検・整備売上高の推移 (百万円)



### 板金・塗装売上高の推移 (百万円)



## 事業戦略 <商品戦略>

### 進化するクルマの先進技術への対応

自動車の安全性を高めるADAS（先進運転支援システム）の世界新車販売台数におけるADASの新車への搭載率は、2030年には約76%に達するものと予想されている

2020年4月に施行された自動車特定整備事業制度により、自動運転に関わる整備や改造が「特定整備」として位置づけられ、2024年10月からは OBD検査が義務化

#### 車検のお店選びのポイント

### 『特定整備への対応力』

特定整備事業に  
求められる要件

1. 広い点検作業場が求められる
2. 優れたメカニックが求められる
3. 専用の作業ツール等、設備を備えている



# 事業戦略 <商品戦略>



**OBD 検査**  
はじまります!

プレ運用 令和 5 年 10 月～

OBD 検査開始 令和 6 年 10 月～

※ 輸入車は 令和 7 年 10 月～



自動車に備えられた

## コンピュータの点検が義務づけられます!

例えば...

- 前方・側方エアバッグ
- 衝突被害軽減ブレーキ
- エンジン制御コンピュータ
- 車載式故障診断装置 (OBD)
- アンチロックブレーキシステム

当社店舗においては  
2024年10月から施行されるOBD車検に対応可能

これまでの分解整備に加え、自動ブレーキやレーンキープ機能など先進の安全装置を備える車に関する整備需要の増加に対応する

## 事業戦略 <商品戦略>

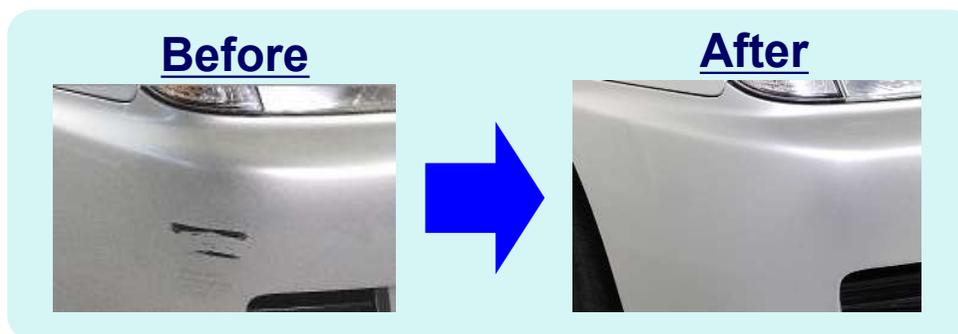
### 板金・塗装サービス

当社オリジナル **QUICK ECO REPAIR**



### 『クイック・エコ・リペア』サービスの拡販

- **低価格帯** と **短い作業時間** で補修ニーズに対応
- 2013年サービス開始から、ご利用頂いた件数は累計**15万件以上**
- **年間18,000件を目標** (29/3月期 既存店合計) に、**拡販を強化**



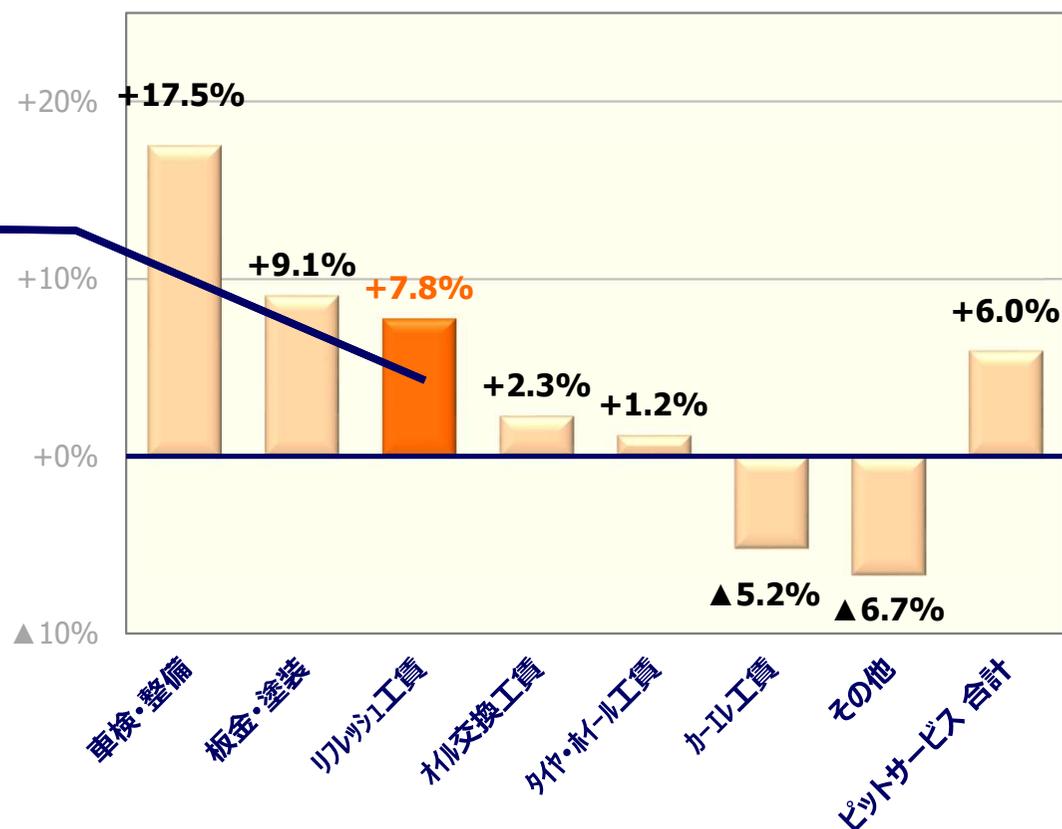
# 事業戦略 <商品戦略>

## 👉 「美観」に関わるピットサービスメニューの拡販

- ・ボディコーティング
- ・ルームクリーニング
- ・ヘッドライトコーティング
- ・ガラス撥水
- ・洗車 など

**「美観」に関わる  
ピットサービスメニュー**

24/3月期 ピットサービス売上高 前年同期比



# 事業戦略 <商品戦略>



## ～「美観」に関わるピットサービスの展開～

車の美装を提供する「KeePer LABO」を全国展開するKeePer技研株式会社により独自開発された施工技術とケミカル・機器を導入

ボディコーティングのプロショップ資格「**KeePer PRO SHOP**」を当社オートバックス**14店舗**で習得、専用のピット・ブースを**10店舗**（2024年3月末現在）に開設し、拡販を展開



オートバックス 川口店



スーパーオートバックス TODA



オートバックス  
入間店



オートバックス 桶川店



スーパーオートバックス 環七王子神谷

# 事業戦略 <商品戦略>



## ～「美観」に関わるピットサービスの展開～

Web予約システムから簡単予約

**KeepPer コーティング・洗車の公式WEB予約オープン**

お手元のスマホから  
好きな時間に  
(24時間いつでもカンタン予約)

好きな日時を  
(その日から2ヶ月先まで空いてる日が一目でわかる)

好きな店舗で  
(全国約6,000店のKeepPer PRO SHOPからお店の業績・空き状況を見ながら選べる)

サービスを予約すると  
(すべてのカーコーティングが自動的に5%OFF。ただし、現金決済など適用外商品があります)

**Web割引5%OFF**

100%のサービスが受けられる。  
(公式予約サイトなので店舗の課金もゼロ、100%のサービスが受けられます)

**超簡単**

会員登録不要!

**プロの極上手洗い洗車** (施工時間 20分)

洗車のプロがお車を隅々まで洗い上げます! こだわりの手洗い洗車をぜひ一度お試しください。

車種	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
洗車	¥2,200	¥2,420	¥2,640	¥2,860	¥3,245	¥3,894

洗車 + オプションメニュー

- 純水仕上げ ¥220
- 撥水プラス ¥550
- 虫取り ¥550
- 内装拭き ¥550

**ケアメニツク**

一緒にいかがですか? (施工時間 10分)

簡易車内清掃

車種	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
簡易車内清掃	¥1,650	¥1,750	¥1,850	¥2,060	¥2,370	¥3,124

**KeepPer PURE**

ベストセラーのポリマーコーティング  
**ピュアキーパー**

3ヶ月に一度、洗車ごとくり返し。

くり返しの施工で塗装を直接磨ることなく、コーティング膜の強化を進めて(キズを埋め)塗装がどんどん良くなる「塗装改善の方向性(特許)」を実現。洗車で落ちない汚れもスポンジと取れます。

ピュアキーパー(税込)	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
ピュアキーパー	¥6,690	¥7,210	¥7,940	¥8,560	¥9,920	¥11,900

ホワイトピュアキーパー(水垢除去付き)(税込)

車種	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
ホワイトピュアキーパー	¥7,740	¥8,260	¥9,300	¥10,200	¥11,500	¥13,900

**KeepPer** ガラスコーティング

CRYSTAL KeepPer

クリスタルキーパー

耐久年数 約1年

2層

強撥水

1年間洗車だけ、ノーメンテナンス。

耐久性の高いガラス質のコーティングなので、少なくとも1年間メンテナンスの必要がなく、普通の洗車だけでOKです。さらに今までも汚れにくくなり、洗車回数もぐんと減りとてもお得です。

車種	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
クリスタルキーパー(標準施工)	¥17,400	¥19,500	¥21,800	¥23,900	¥28,400	¥32,900
クリスタルキーパー(特設プラン)	¥29,200	¥32,480	¥35,960	¥39,000	¥45,130	¥53,840

**KeepPer**

息を呑む、過剰なまでの美しさ。KEEPER

ノーメンテナンスで3年間持続 (2年(実効1年)に相当)

圧倒的な厚みの新開発「VP326」+プライマーガラスで過剰なまでの艶が続く。

キヤードに特設特許を有するVP326の1.5mm厚を誇るプライマーガラスを特設工法にて密着させる独自の工法を採用。

プライマーガラスだけでなく「ダイヤモンド(バー)」のガラス皮膜に研磨。その上に超硬の厚みを誇る「VP326」を塗布し、目に見えて艶を越えた艶と光しを実現できます。

EXキーパー 新設施工(税込)	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
EXキーパー	¥110,500	¥123,900	¥134,900	¥150,200	¥160,200	¥174,800

EXキーパー 通常施工(税込)	SSサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
EXキーパー	¥119,500	¥130,300	¥142,000	¥158,100	¥168,800

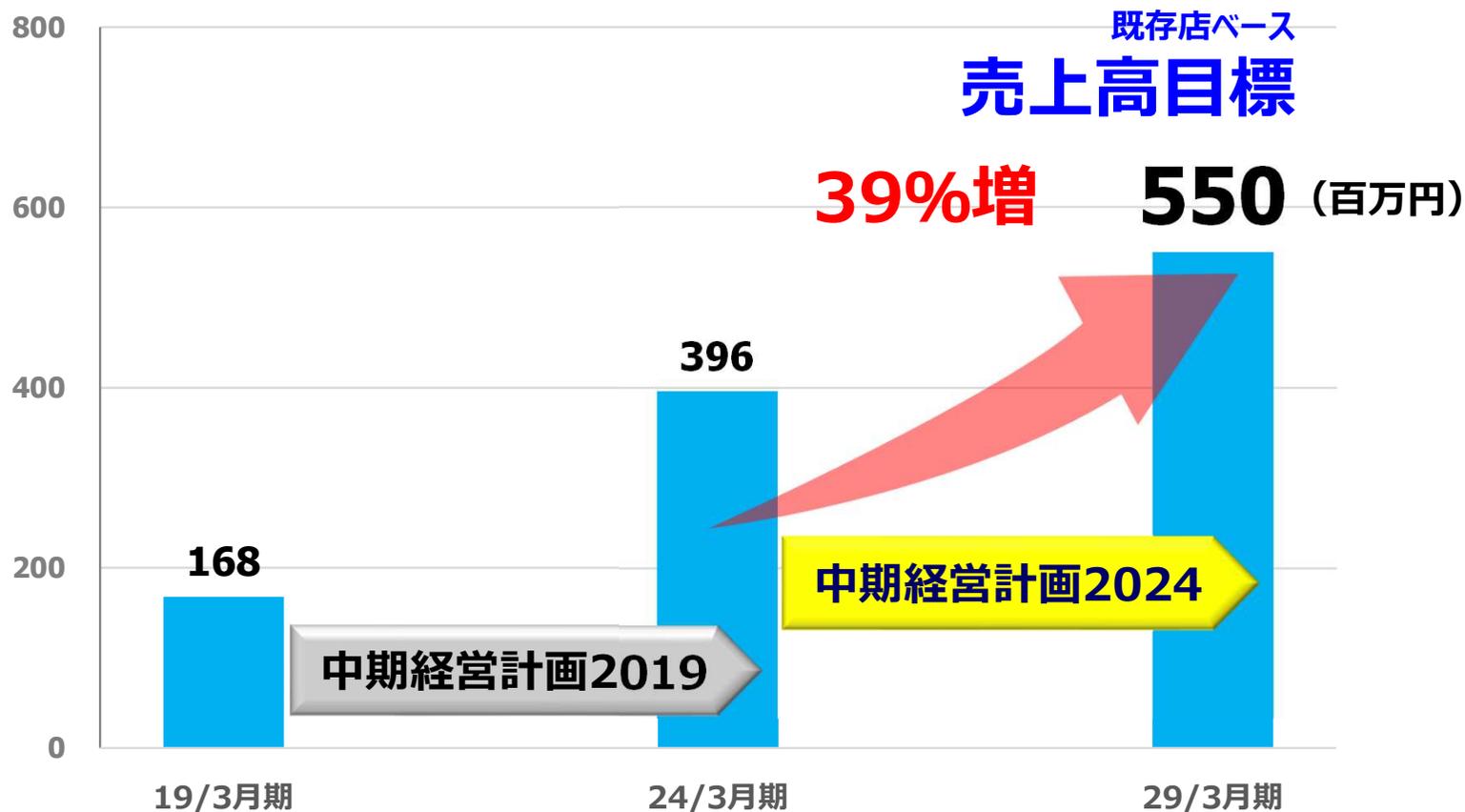
標準メンテナンス	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
標準メンテナンス	¥22,400	¥24,500	¥26,800	¥28,900	¥33,400	¥37,900

フルメンテナンス	SSサイズ	Sサイズ	Mサイズ	Lサイズ	LLサイズ	XLサイズ
フルメンテナンス	¥51,500	¥56,400	¥61,800	¥65,500	¥75,800	¥87,200

# 事業戦略 <商品戦略>



～「美観」に関わるピットサービスの展開～



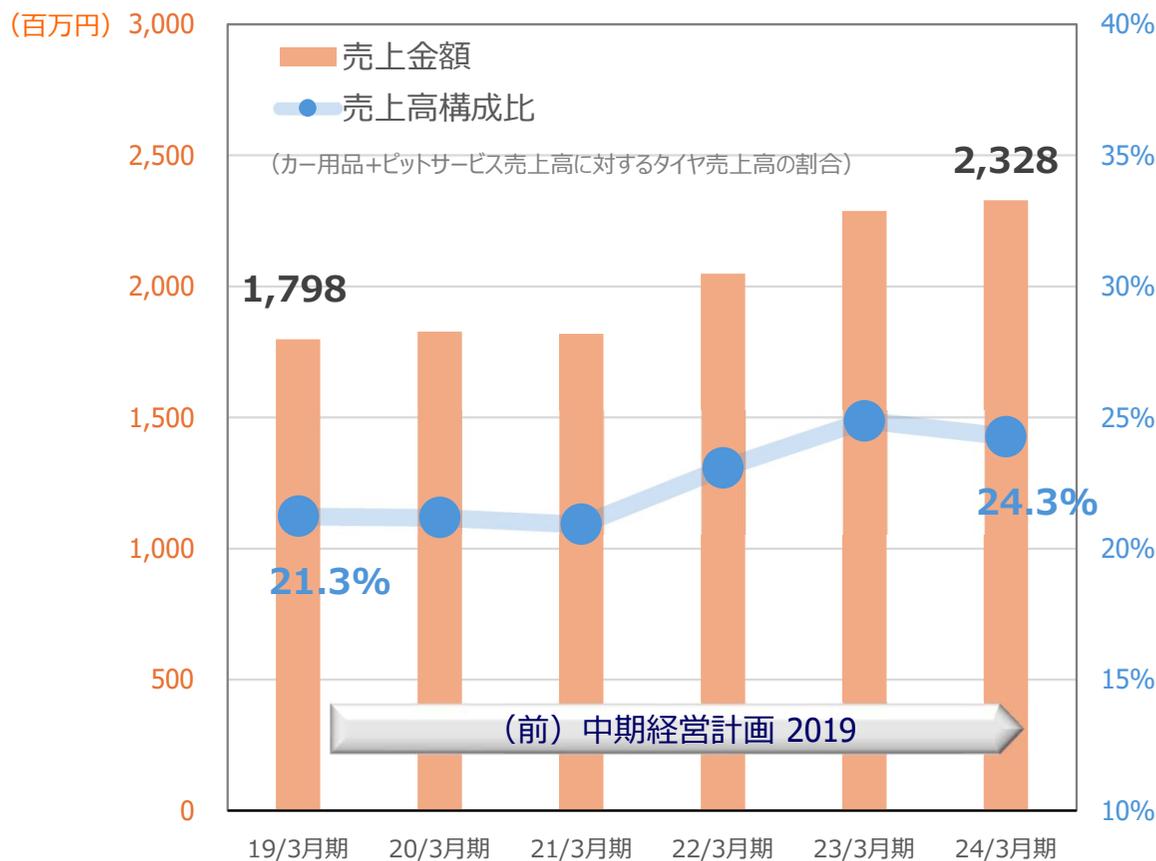
# 事業戦略 <商品戦略>

## ピットサービス 売上高計画 (既存店ベース) (百万円)

	24/3月期 実績		29/3月期 計画	増減率
車検・整備、板金・塗装	1,399		1,553	11% 増
リフレッシュ工賃 (美観に関するピットサービス等)	555		700	26% 増
物販付帯工賃他 (カー用品取付・交換工賃等)	1,321		1,447	10% 増
ピットサービス 合計	3,274		3,700	13% 増

# 事業戦略 <商品戦略>

## (2) タイヤ売上シェアの拡大



前中期経営計画（2019）にて、  
既存店のタイヤ売上規模の底上げを図るべく、  
販売数量の拡大に取り組んだ結果、  
22/3月期以降、売上高は増加基調。  
24/3月期は暖冬影響に伴う冬タイヤの売上  
低迷により伸び率が落ちたが、傾向としては  
概ね右肩上がりの推移となっている。

# 事業戦略 <商品戦略>

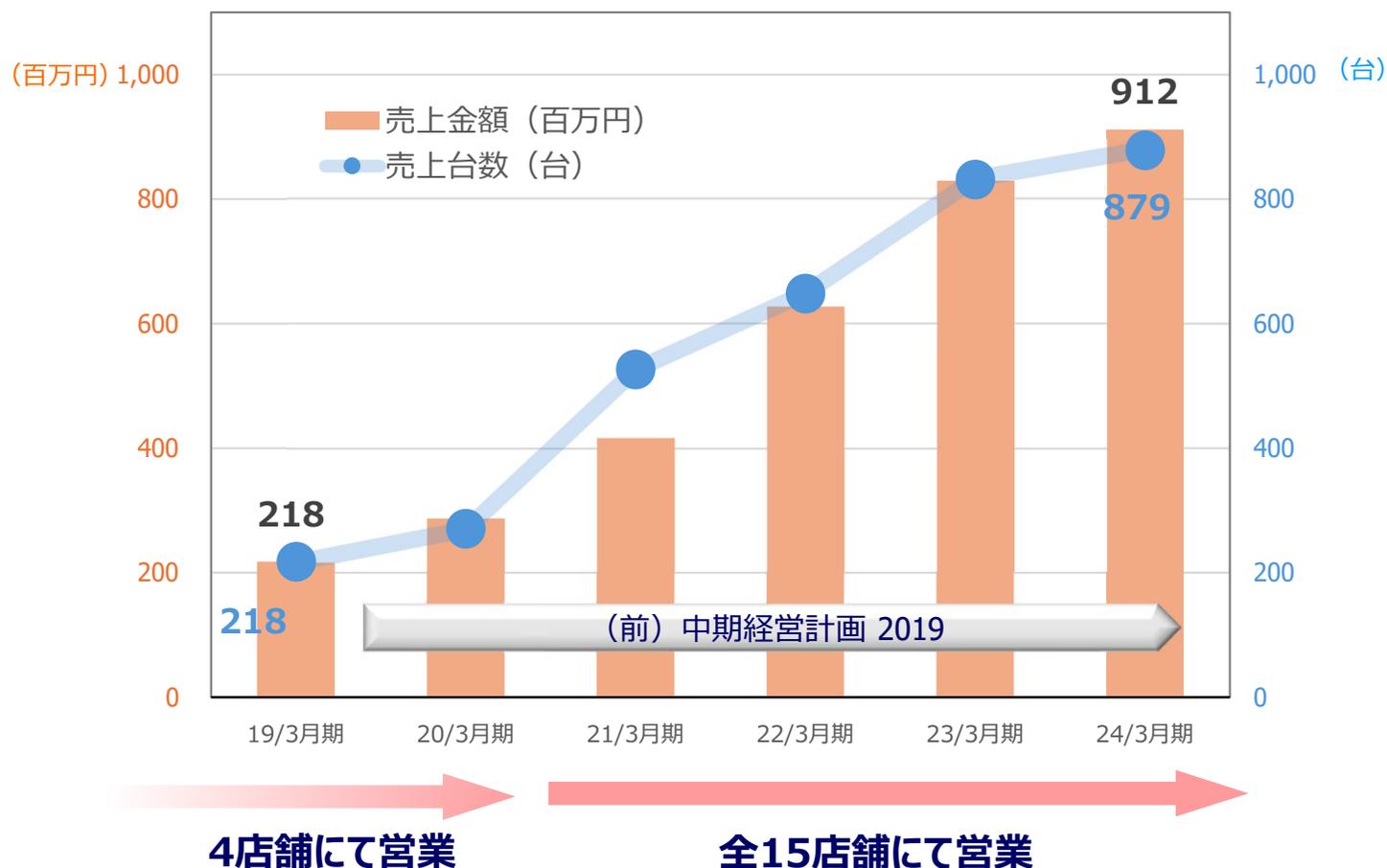
## タイヤ 売上高計画（既存店ベース）

	24/3月期 実績		29/3月期 計画	増加率
販売数量	15.8 万本		18.0 万本	13%増
売上金額	2,328 百万円		2,600 百万円	12%増

-  競合店及びネット販売に負けない「安さと豊富な品揃え」によりリアル店舗の魅力を最大限に生かす売場展開
-  低価格帯商品の品揃えと販売強化
-  Web予約システムやデジタル販促、タブレットの活用による接客販売等、販売効率の向上

# 事業戦略 <商品戦略>

## (3) 自動車（新車・中古車）売上の拡大



# 事業戦略 <商品戦略>

## クルマ買取り活動の強化

- 👉 買取査定システムの活用による査定件数向上
- 👉 車検見積り・12ヶ月点検時での買取査定推進
- 👉 安心と信頼に基づくブランド訴求



## 自動車の売上高目標（既存店ベース）

	24/3月期 実績		29/3月期 計画	増加率
売上金額	912 百万円		1,200 百万円	32%増
売上数量	879 台		1,200 台	37%増

## 事業戦略 <マーケティング戦略>



オートボックス・チェングループ内、接遇優秀法人としての強みを更に進化させ、リアル店舗の利便性、快適性を追求



オートボックス会員アプリとLINEアプリの活用による販促施策の推進と会員数の拡大



会員ランク&特典確認

作業予約

クーポン&キャンペーン

愛車の管理

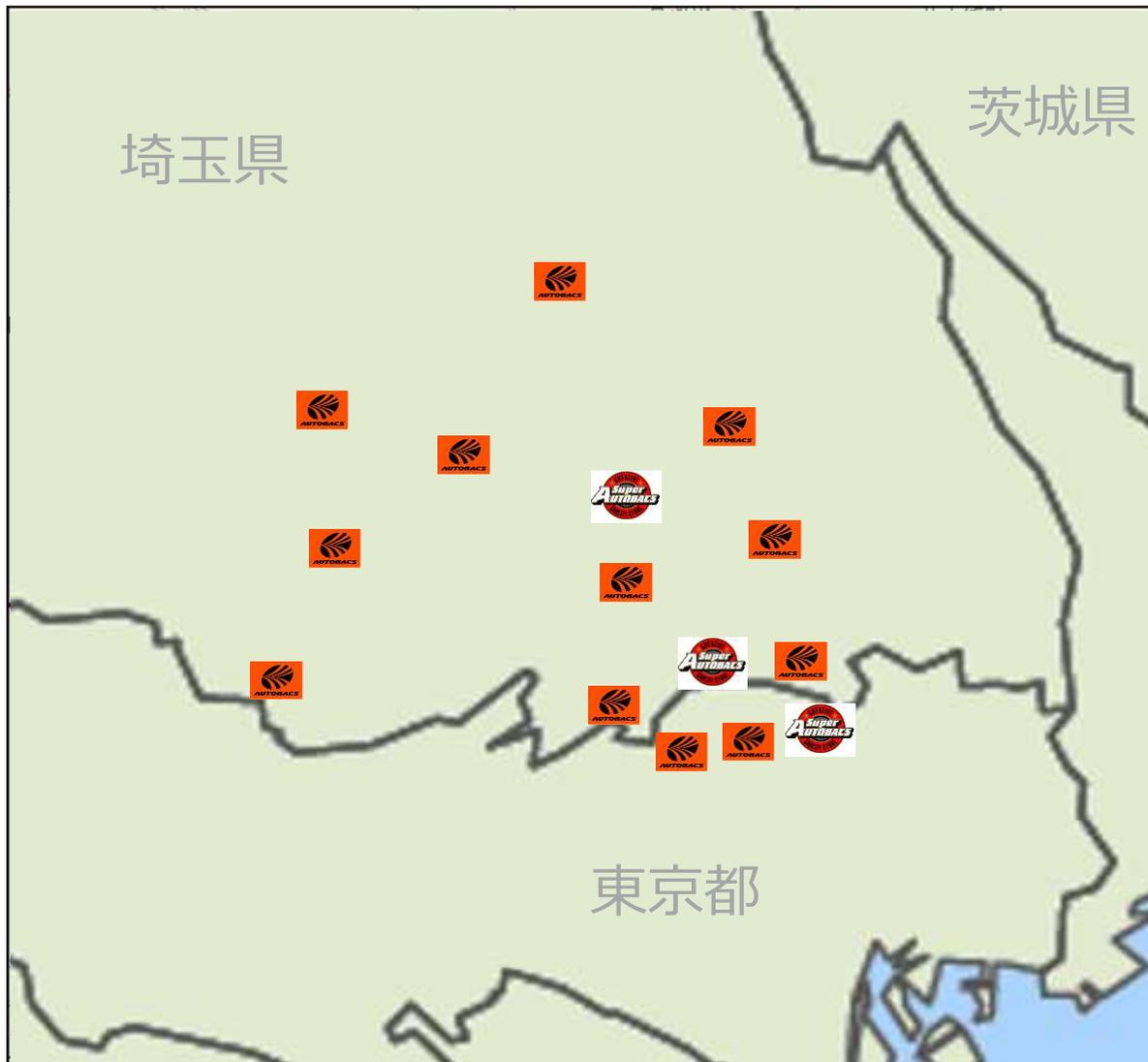
# 出店戦略

オートバックス事業

## 現在の出店状況

2024年3月末 店舗数

	埼玉県内	東京都内	合計
 スーパー オートバックス	2	1	3
 オートバックス	10	2	12
合計	12	3	15



## 出店戦略

2029年3月期までに **5店舗** の 出店を計画し、  
**20店舗体制** によるオートボックス事業の展開を目指す

■ 出店エリア …… 埼玉エリア中心

■ 店舗規模 …… 中型店舗

1店舗あたりの年間売上 **約4.0億円**



# 人材戦略

## (1) 「フレンドリー」で「プロフェッショナル」な人材の育成

お客様にとって親しみやすい「フレンドリー」な存在であるとともに、心地よい接遇と、お客様に合った最適な提案ができる、「プロフェッショナル」な人材育成

 接客・接遇に関する教育の継続的な取り組み（オートボックスカスタマーボイス・プログラム等）

 高度化する車検・整備に対応する知識と技術を備えた専門スタッフの育成



## 人材戦略

### (2) 「接遇」を風土化するための従業員のモチベーション向上

-  働きがいのある、いきいきとした明るい職場への整備  
(労働時間、勤務シフト、報酬、資格制度、教育等)

### (3) 国内及び海外からの人材確保

-  新規出店およびピットサービス部門の業容拡大への優秀且つ  
安定的な人材の確保  
(2024年3月期 外国籍技能実習生及び特定技能の雇用実績 49名)

# 事業計画

## オートボックス事業 売上高計画

(百万円)

		24/3月期 実績		29/3月期 計画	増減額
既存店舗	カー用品・ピットサービス	9,588		10,050	+462
	自動車販売	912		1,200	+288
	その他	67		50	▲ 17
15店舗 合計		10,567		11,300	+733
新規出店 (計画)			5店舗	2,000	+2,000
合計 (計画)			20店舗	13,300	+2,733



(株)バッファロー 中期経営計画 2024

# 飲食事業

PISOLA  
resort & restaurant

TASTY! QUICK! VALUE!  
焼肉ライク👍

# 事業環境

## 外食事業を取り巻く環境

### 物価高騰

人件費、物流コスト、輸入価格等の上昇にともない原材料の価格が高騰

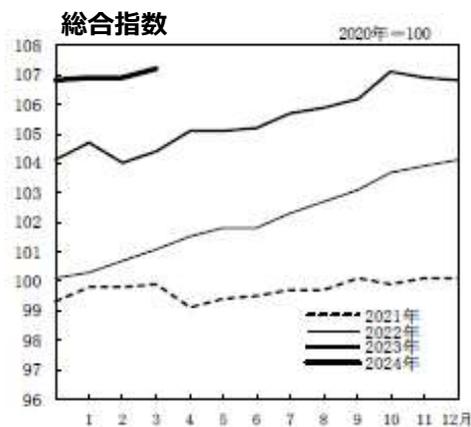
### 深刻な人手不足

アフターコロナで需要が回復する一方で人手不足感が、新型コロナ以前の水準にまで上昇、人手不足の高止まりが続いている

### インバウンドによる消費は拡大

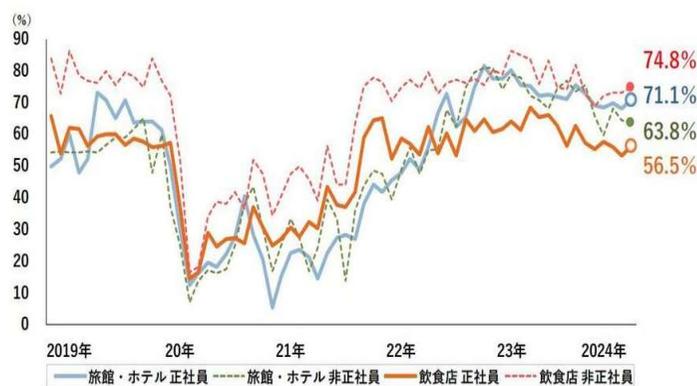
2023年訪日客の旅行消費額は過去高（5.3兆円）となり、同年の訪日客数は2506万人でコロナ禍前の2019年の8割に回復

消費者物価指数の動き



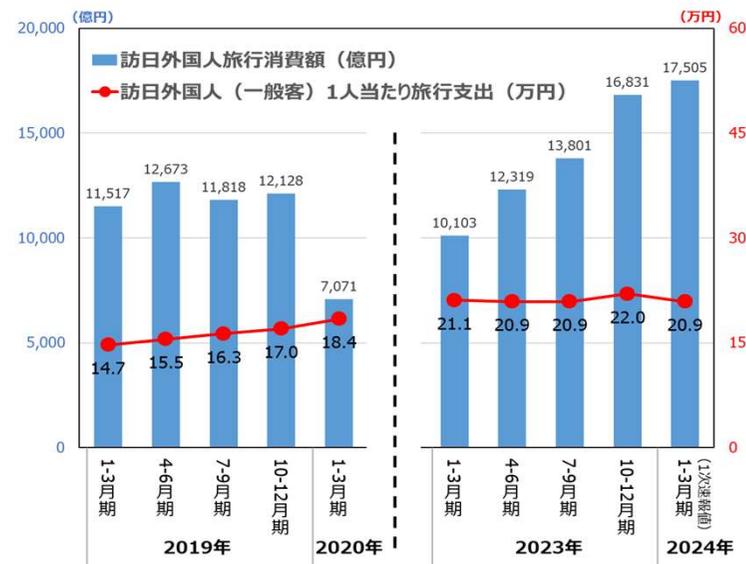
出所：総務省2024年4月

「旅館・ホテル」「飲食店」の人手不足割合



出所：株式会社帝国データバンク

訪日外国人 旅行消費額・1人当たり旅行支出の推移



出所：国土交通省 官公庁

# 事業戦略 <焼肉ライク>

**TASTY! QUICK! VALUE!**  
**焼肉ライク** 

当社の100%子会社である(株)バッファローフードサービス(本社:埼玉県川口市)による飲食事業、「焼肉ライク」のフランチャイジーとして、2019年10月より営業を開始、2024年4月末現在、7店舗(埼玉県内4店舗、東京都内2店舗、広島県1店舗)を運営



焼肉ライク ekie広島店



焼肉ライク 南池袋店



焼肉ライク 川口駅東口店

【焼肉ライクフランチャイズチェーン本部:株式会社 焼肉ライク/本社:東京都渋谷区】

## 事業戦略 <PISOLA>

**PISOLA**  
resort & restaurant

当社の100%子会社である 株式会社バッファローフードサービスは、株式会社ピソラ（本社：滋賀県草津市）がFC店舗展開する、イタリアンレストラン『PISOLA』のフランチャイズ加盟店として、埼玉県内初めての出店となる『PISOLA 三郷店』を2024年4月4日にオープンしました。



ピソラの空間コンセプトは「南国（島）のリゾートホテルのダイニング」です。お客様に「日常生活から解放され、非日常の癒しの時間を味わっていただきたい」という想いが込められています。水のせせらぎや色鮮やかな植物、さわやかなBGMに気の利いたサービス、そんな癒しの空間で頂く食事は、慣れ親しんだイタリアン。食事をするだけでなく、「大切なひとと、記憶に残るひととき」をお過ごしいただける特別な空間、それがピソラです。

# 事業戦略 <PISOLA>

**PISOLA**  
resort & restaurant

## ■こだわりの空間演出

現地バリ島から買い付けを行った家具や照明、レリーフ、タイル、小物などを使用しリゾート空間を演出するため細部にまでこだわっています。



## ■バリエーション豊かな客席

個室からソファー席まで、用途に合わせた様々なタイプのお席をご用意しています。カップルからお子様連れまで幅広く楽しんでいただけるリゾート空間です。



## ■ソースは全て無添加。店内手作りへのこだわり

素材そのものの自然なおいしさを感じていただき、お子様から大人まですべてのお客様に安心してお召し上がりいただけるお料理をご提供。また、熟成・発酵させた生地を手でのばすところから作る本格ピッツアや、お肉を柔らかくジューシーに仕上げる低温調理など手作りだからこそできる味わいをお楽しみいただけます。



## 出店戦略



イタリアンレストラン『PISOLA』の店舗展開により、外食チェーン店による飲食事業の活動をより本格化し、飲食事業を新たな事業の柱として確立させる2029年3月期までに **12店舗** の新規出店を目指します。

- 出店エリア … 埼玉エリア中心に関東圏
- 売上規模 … 1店舗あたりの年間売上高 **約2.0億円**
- 出店ペース … 年間2～3店舗を目標

# 事業計画

## 飲食事業 売上高計画

	24/3月期 実績		29/3月期 計画	増減
売上高	649 百万円		3,000 百万円	+2,351 百万円
店舗数	7 店舗		19 店舗	+12 店舗

### 取り組み施策

#### ■ 多店舗化に向けた経営基盤の強化

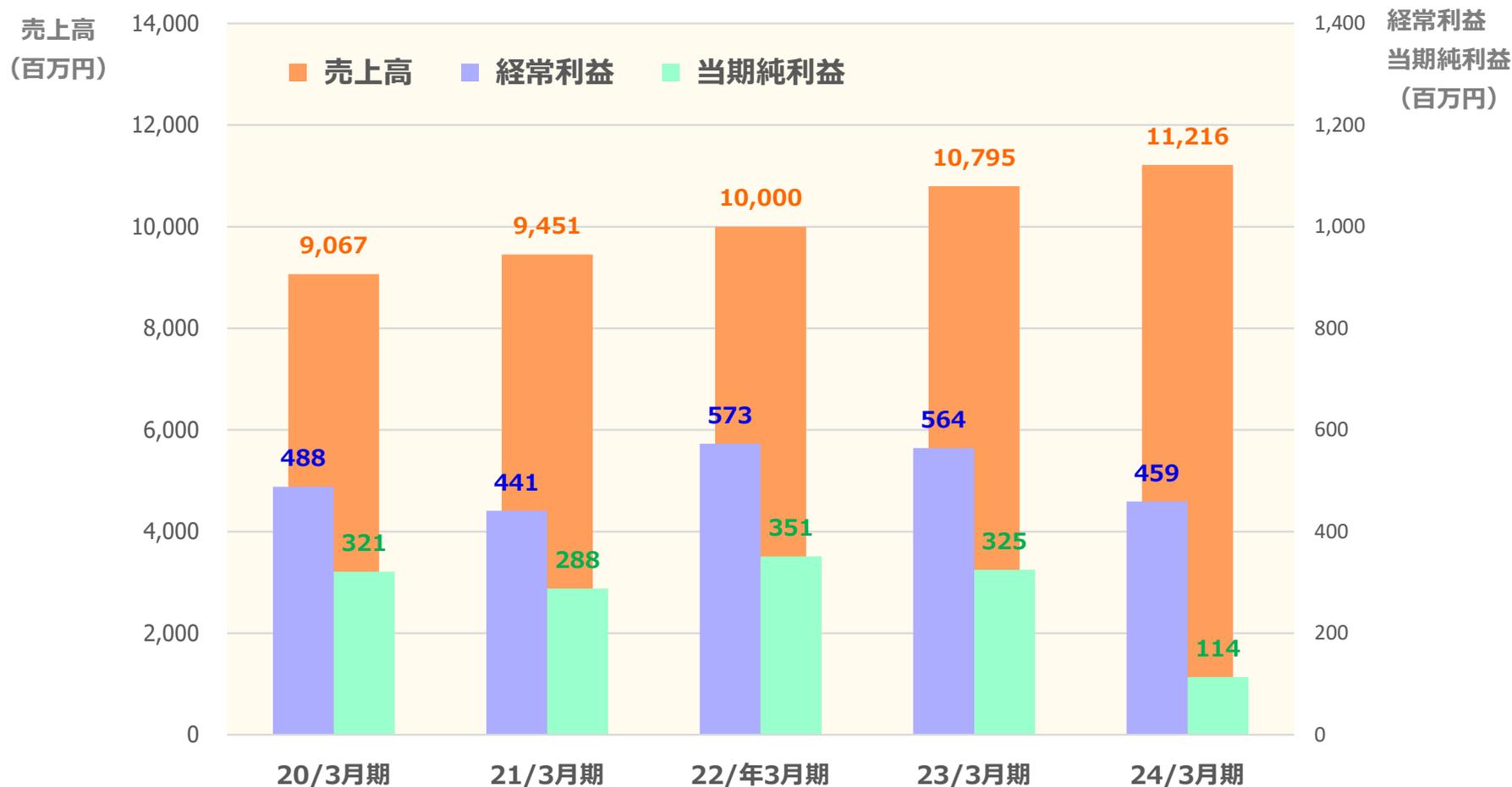
- 原価およびコスト管理の強化
- 安全衛生管理の徹底
- 出店開発の企画と推進
- オープン準備体制の整備

#### ■ 人材の確保と育成

- スペシャリストな人材の採用
- 外国籍従業員（特定技能等）の採用
- 働きやすい職場環境づくり

# 連結業績の状況

## 過去5年間の連結損益の推移



# 経営目標 (連結)

2029年  
3月期

**連結売上高 16,300百万円**  
**連結経常利益 1,000百万円**



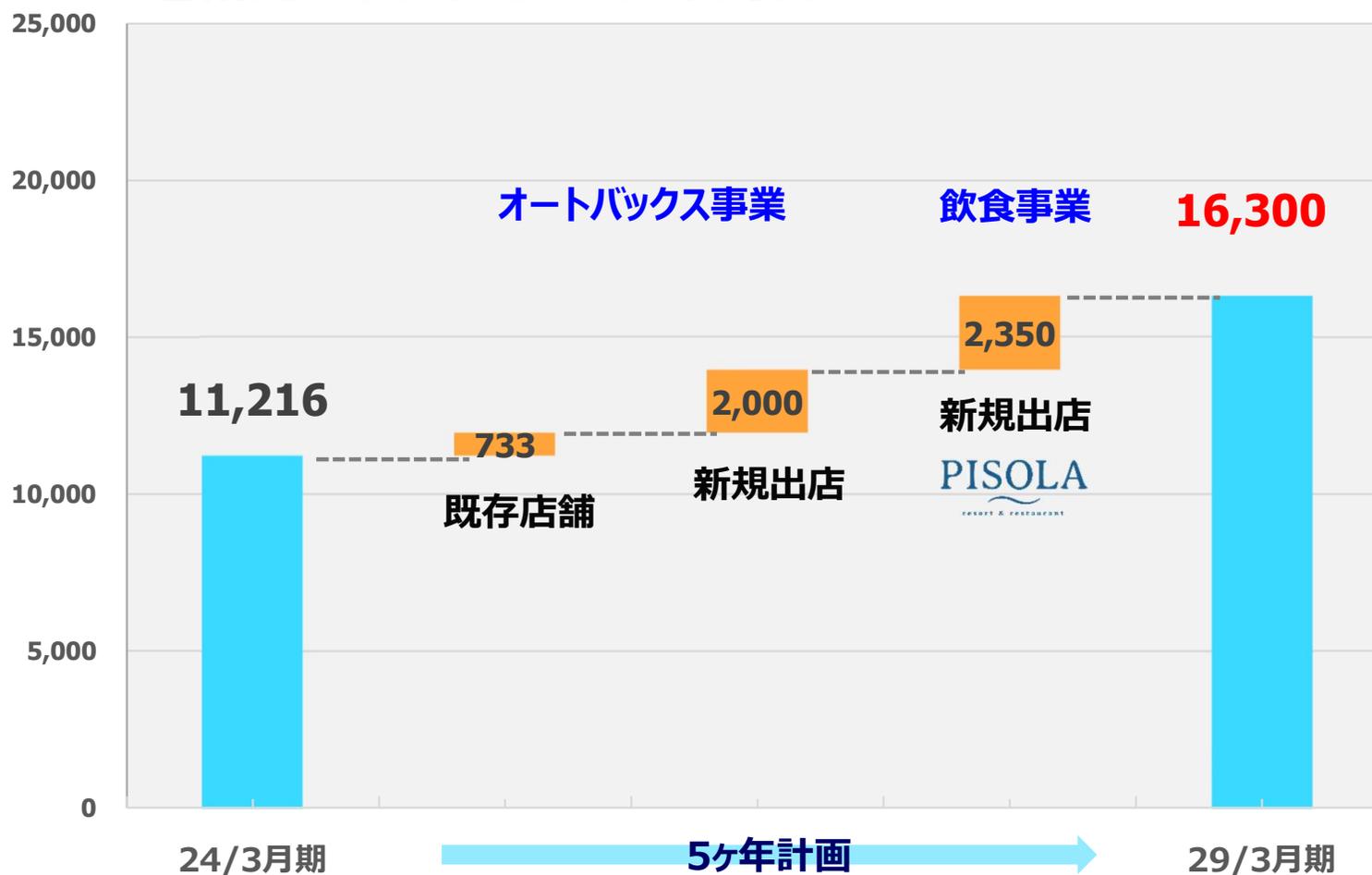
オートボックス事業 総店舗数 **15** 店舗  
飲食事業 総店舗数 **7** 店舗

**20** 店舗  
**19** 店舗

# 経営目標 (連結)

## 連結売上高 数値目標の内容

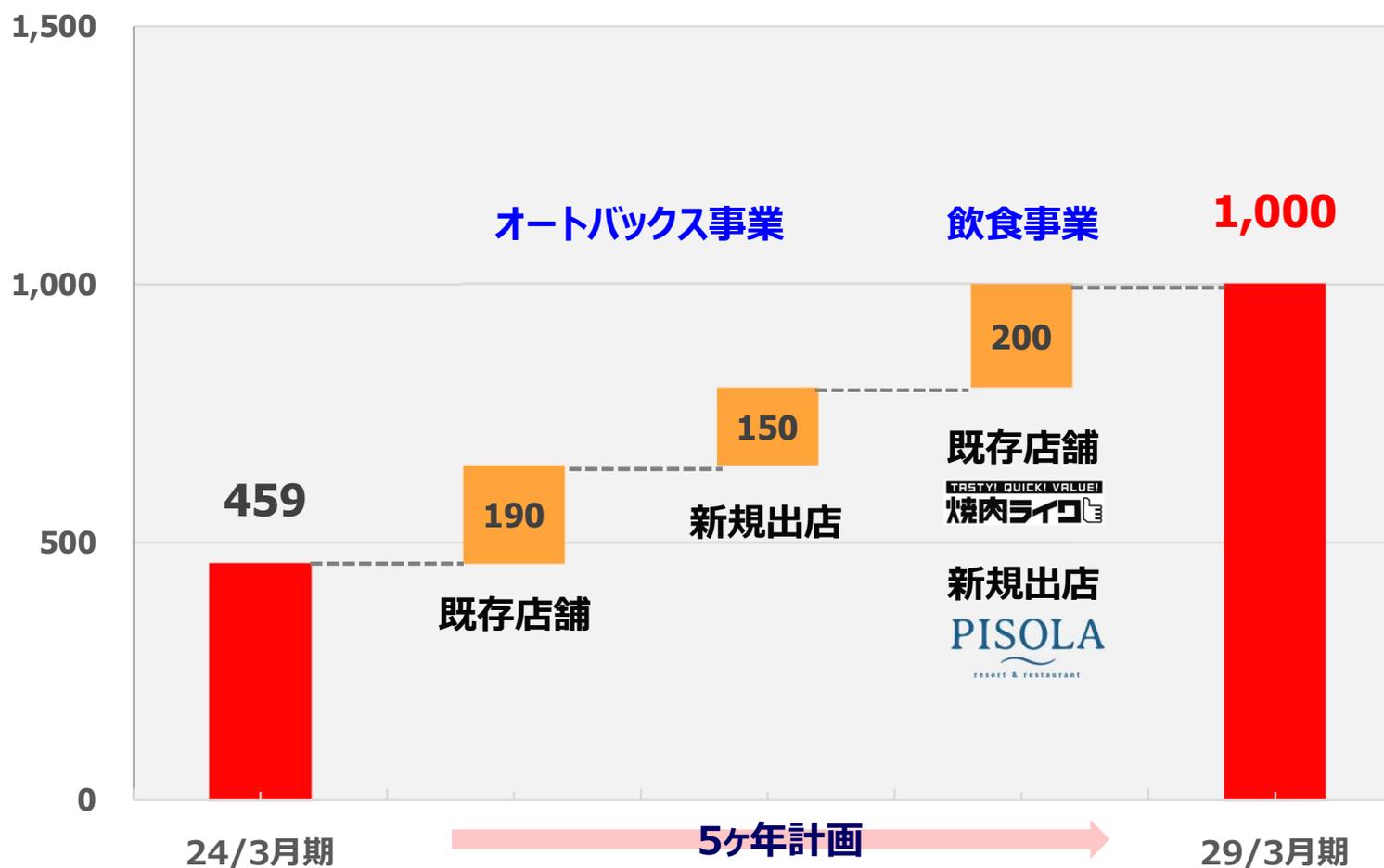
(百万円)



# 経営目標 (連結)

## 連結経常利益 数値目標の内容

(百万円)



## 資本コストや株価を意識した経営の実践

当社の資本収益性は資本コストを下回る水準であるものの、ROEは平均的には5～6%で安定的に推移しております。一方の市場評価の面では、中期的に株価は上昇傾向にあるものの、PBRが1倍を下回る状況となっております。

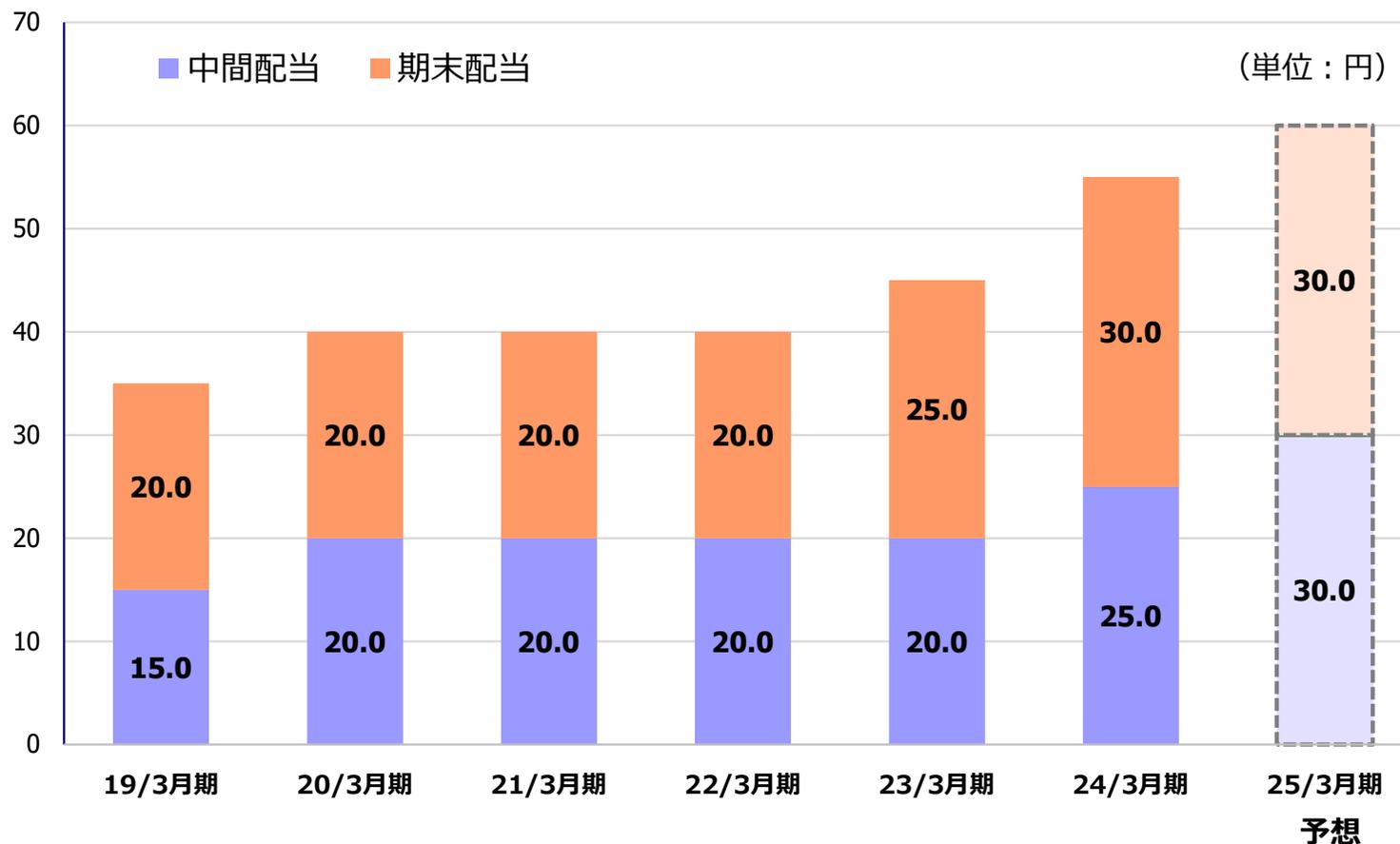
当社は創業からオートボックス事業を営み、店舗の出店地域に根差した事業運営と独立採算を志向し、地域のお客様やお取引企業様を始めとする皆さまと共に歩みを進めてまいりました。今後もこの思いは変わることはありませんが、当社が持続的な成長を継続していくためには、オートボックス事業への取り組みにとどまらず、新たな事業を育成していくことも当社の課題であるものと考えており、当「中期経営計画2024」におきまして、成長投資として、オートボックス店舗の出店推進とともに、新たな事業の柱を構築すべく、イタリアンレストラン「PISOLA」出店による飲食事業の確立に取り組んでまいります。

株主還元につきましては、安定配当の継続を基本方針としつつも、事業の成長に応じた還元を行ってまいりたいと考えており、オートボックス事業および飲食事業の今後の出店資金につきましては、まずは内部留保資金を活用し、状況に応じて有利子負債等を有効活用してまいります。

中期的にROEや株主還元の水準向上を図ってまいります方針ではありますが、具体的な目標値につきましては、「中期経営計画2024」の推移を見定めたくうえで適切な時期に開示してまいります。

# 資本コストや株価を意識した経営の実践

## 配当実績の推移と予想





### 見通しに関する注意事項

本資料および添付資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点にて把握、入手可能な情報からの判断および想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は異なる場合があることを予めご了承下さい。