株式会社ジンズホールディングス
JINS Holdings Inc.(3046)
2026年8月期 通期決算説明資料

2026年10月9日

JINS
JINS Holdings Inc.
https://jinsholdings.com

皆様、本決算説明会にご参加いただきありがとうございます。執行役員の中谷です。宜しくお願いいたします。

2026年8月期 通期決算説明資料

目次

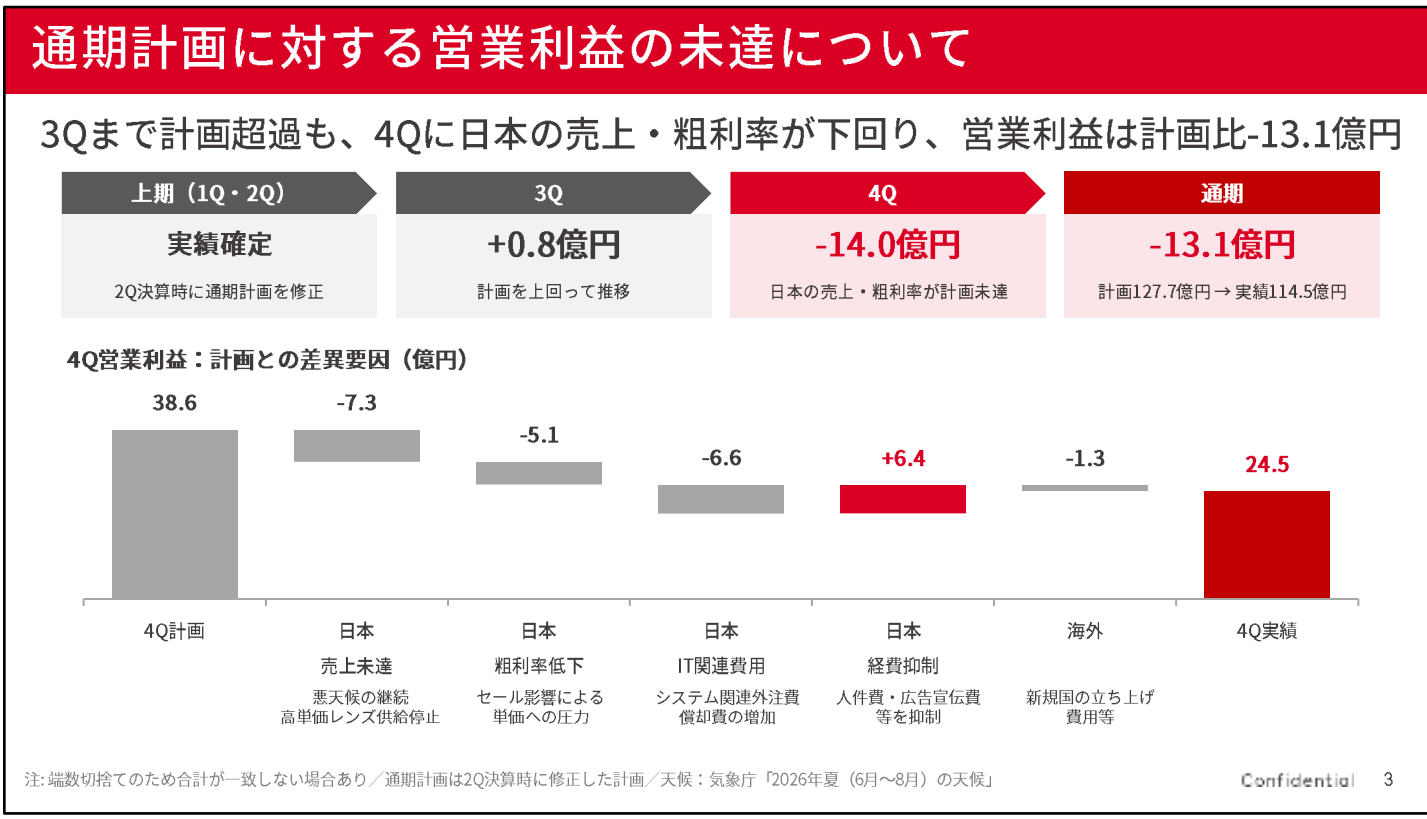
1. 営業利益の計画未達について P.3
2. エグゼクティブサマリー P.4
3. 2026年8月期 通期実績 P.6
4. 2027年8月期 業績予想 P.24
5. 総括 P.30
6. Appendix P.32

免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理性があると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社グループとして約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本日のアジェンダです。

最初に2026年8月期の営業利益の計画未達要因、
エグゼクティブサマリー、
2026年8月期の通期実績、
2027年8月期の業績予想、
最後に総括の順でご説明差し上げます。



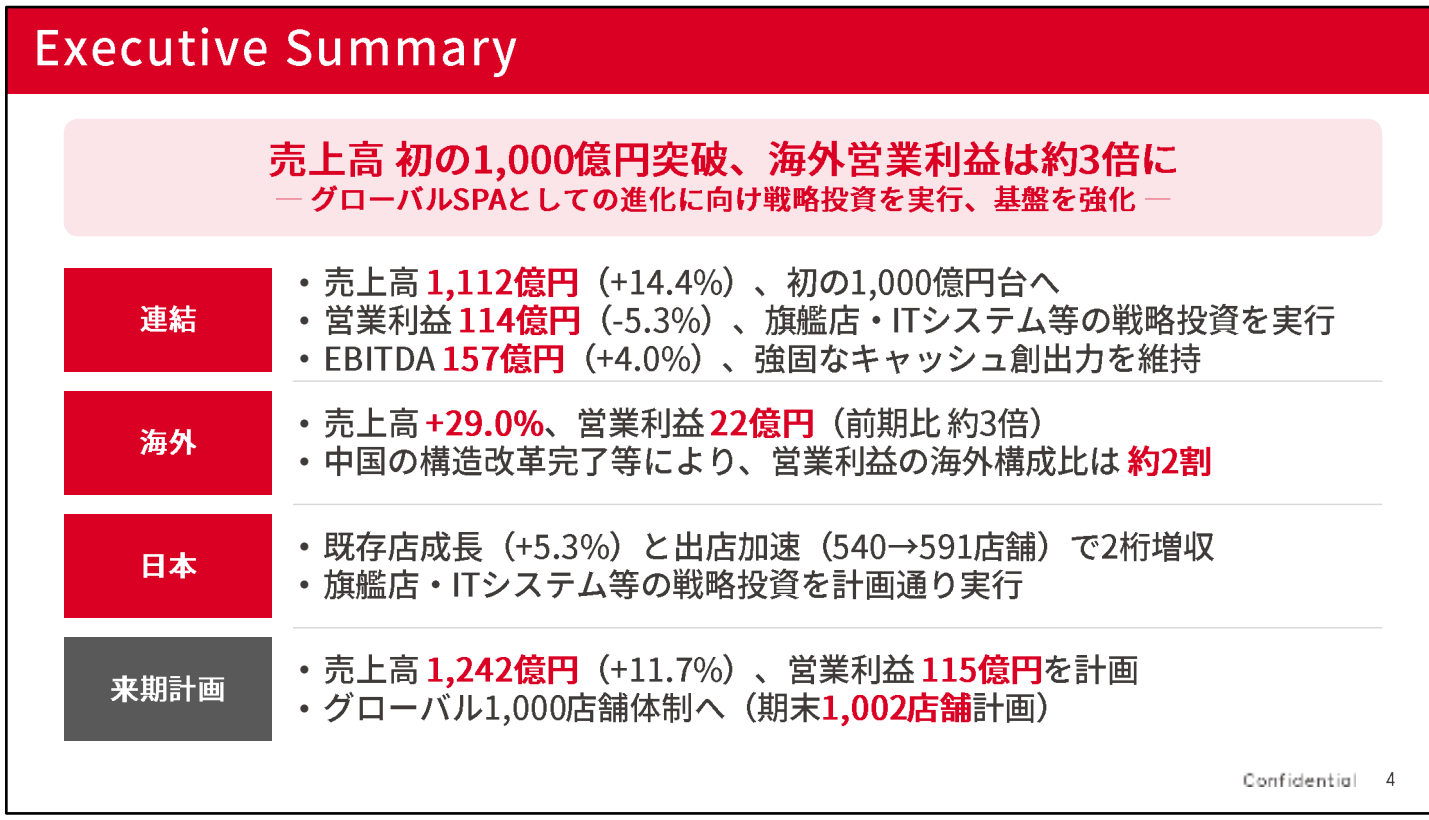
まず、通期計画に対して営業利益が未達となった要因についてご説明いたします。

第3四半期までは概ね計画以上のペースで進んでおりましたが、第4四半期の日本における悪天候の継続、一部高単価レンズの調達ができなくなったという事象、粗利の低下が未達の大きな要因となりました。

日本のIT関連費用については、システムの稼働等を前倒しで進めてきたことによりコストが計画比で増加しておりますが、その増加は他項目のコストコントロールでオフセットさせています。ただし、粗利の低下があり連結での営業利益計画が未達となっております。

ただ、外部要因であれ内部要因であれ、経営としては売上高・利益率の管理は非常に大きな課題だと認識しており、今後、経営の精度を高められるよう改善してまいります。

そういった考えを持った上で、今期の実績と来期の考え方についてお話しさせていただきます。



エグゼクティブサマリーになります。

実績ベースで売上高が初めて1,000億円を突破し、1,112億円、前期比15%弱の成長ができております。
営業利益に関しましては、前期対比で若干下落し114億円になっていますが、戦略コストを投下し、旗艦店やITシステムへの投資が予定通り進んでいる状況です。

また、キャッシュ創出力を測る指標として重視しているEBITDAについては、前期比で4%伸びており、今後の成長を支えるキャッシュフロー創出力というのは継続していると、ご理解いただければありがたいです。

海外に関しましては、中国の構造改革が完了しております。その効果もあり、売上高の前期比30%程度の伸びと、また、営業利益が前期対比で約3倍になっています。会社全体の利益の2割は海外から出てくるような企業体制に転換が進んでおります。

日本の既存店成長は、第4四半期に悪天候の影響がありましたが、通期では5.3%の成長ができており、出店も加速させることができております。投資をしながらもトップラインを伸ばしていくということが非常に重要だと考えており、これが着実に実行できた期だったと思っております。

来期の計画は、売上高では12%伸びて1,242億円、営業利益では26年8月期から微増益の115億円を計画しております。店舗ではグローバルで1,000店舗を超える期になると考えております。



JINSの2つのマイルストーンとして「1,000」という数字があります。

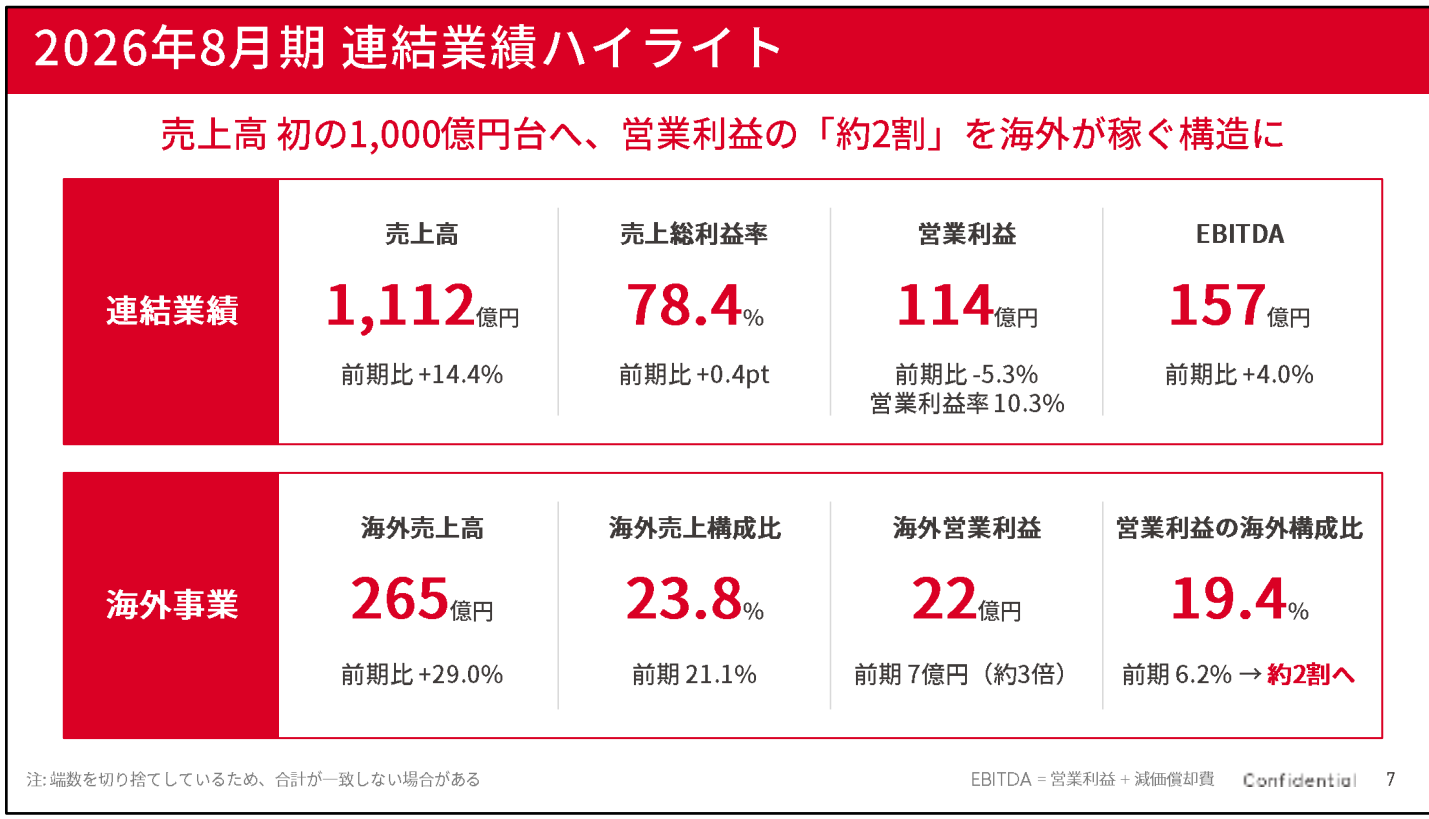
今期は売上高1,000億円を初めて突破し、来期は1,000店舗の体制になります。

我々としても、それなりの事業規模になってきていると認識しており、規模が大きくなるということは、事業を行う国・地域の数やお客様の数、取り組みの複雑さが増してくるという局面だと理解しております。

この拡大中の事業をどういう形で価値に変換しながら、如何に経営の精度を上げていくかが、非常に重要な経営ミッションだと認識しております。

2026年8月期 通期 実績

それでは、2026年8月期の通期実績についてご説明差し上げます。



2026年8月期の連結業績ハイライトです。上段が連結、下段が海外事業で、列ごとに対応する指標を並べています。

連結売上高としては1,112億円、
売上総利益率は40bps改善の78.4%、
EBITDAは157億円で、前期対比で4%伸びております。世界中でインフレが進んでいる中、粗利率を守りながら改善していくということは非常に重要だと思っており、若干ではありますが粗利率の改善ができたのは非常に良かったと評価しております。

また、海外営業利益が前期比3倍、連結への貢献度も2割になり、過去からお話し差し上げていた海外の収益化がようやく実現できてきた期でした。

2026年8月期 連結業績（前期比）

売上高・売上総利益・EBITDAは増益、営業利益は先行投資により減益

（単位：億円）	FY8/25	FY8/26	増減額	増減率
売上高 ①	972	1,112	+140	+14.4%
売上総利益	758	871	+113	+15.0%
売上総利益率 ②	78.0%	78.4%	+0.4pt	ー
販売管理費 ③	637	757	+120	+18.8%
販売管理費率	65.5%	68.1%	+2.6pt	ー
営業利益	120	114	-6	-5.3%
営業利益率	12.4%	10.3%	-2.1pt	ー
当期純利益	83	77	-5	-6.4%
EBITDA	151	157	+6	+4.0%

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

① 売上高は初の1,000億円台

- 1,112億円（+14.4%）
- 日本・海外ともに増収

② インフレ下でも粗利率を改善

- 78.4%（+0.4pt）
- 世界的なインフレが続く中、改善を実現

③ 戦略投資で販管費が増加

- 販管費率 68.1%（+2.6pt）
- 営業利益 -5.3%、EBITDAは+4.0%

Confidential

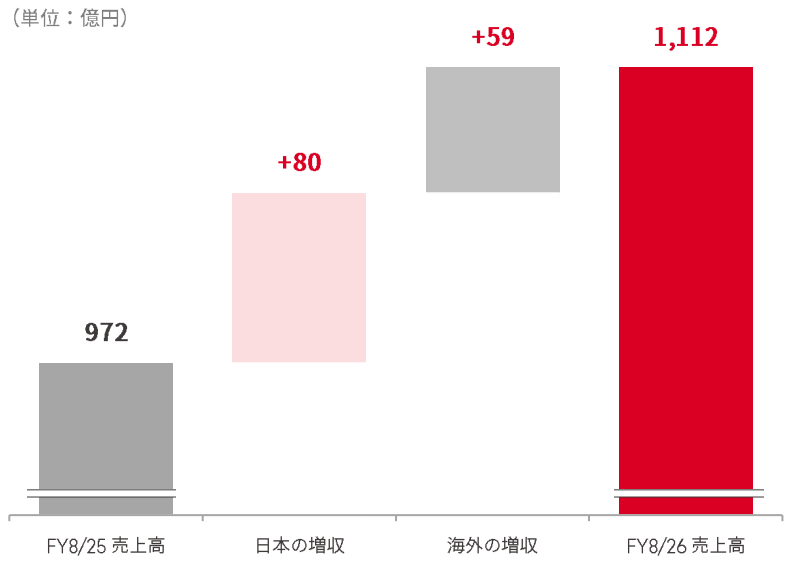
連結業績の前期比になります。

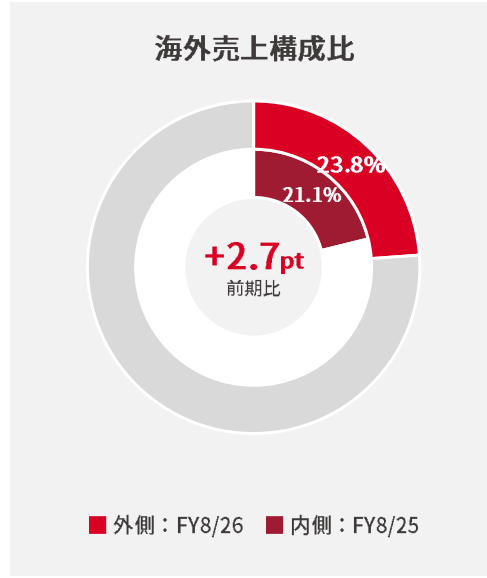
売上高は140億円増加、粗利が113億円伸びております。一方、販管費は、戦略コストを投下し、120億円増加した結果、営業利益が114億円で前期比マイナス6億円の着地となりました。

ハイライトとしては、
①売上高1,000億円台、
②インフレ下でも粗利率を改善、
③将来成長に向けた戦略投資で販管費を増加させながらもトップラインを伸長することができた
という3点になります。

連結売上高：前期との差異要因

国内・海外の「2本柱」で成長：増収額140億円の約4割を海外が創出





注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential

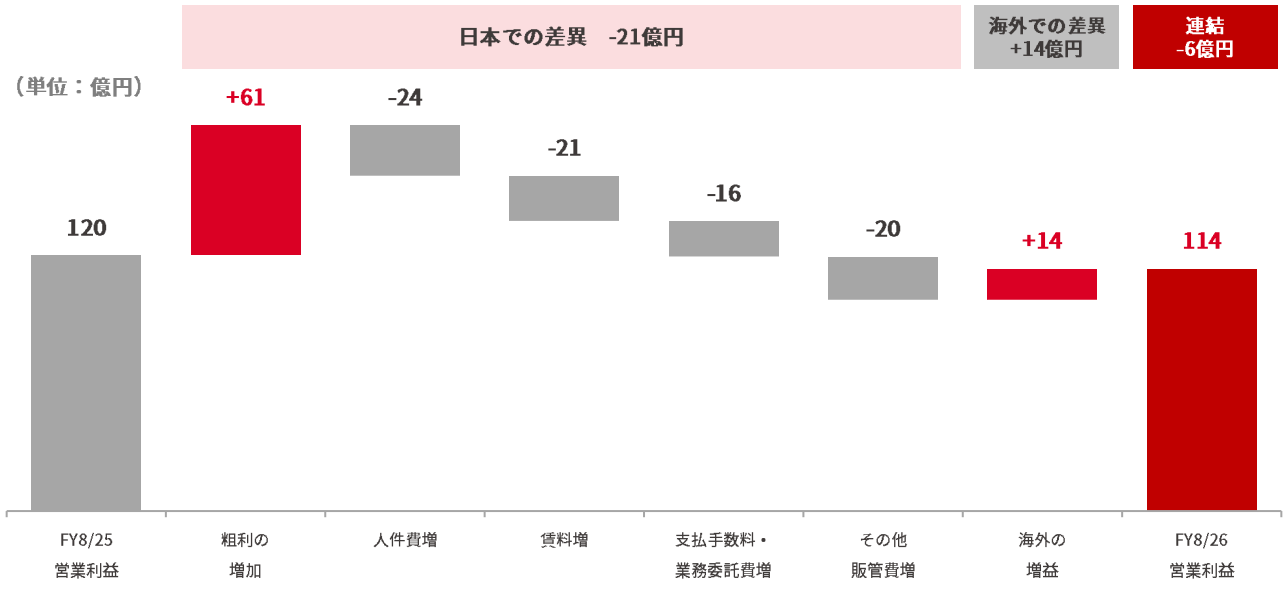
売上高前期比140億円の増加要因です。

海外が約60億円の貢献、国内で80億円の貢献というところで、海外が大体4割ぐらいの成長のドライバーになっております。

右に記載の通り、海外の売上貢献比率も着実に上がっております。

連結営業利益：前期との差異要因

日本は先行投資を実行、海外の増益（+14億円）が投資負担の一部を吸収



注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある／その他販管費増＝減価償却費-10、広告宣伝費-4、その他-5

Confidential 10

営業利益の前期からの増減要因です。

日本は増収により粗利が61億円増加しましたが、人件費、賃料など事業基盤強化により販管費が増加し、日本での差異は-21億円となりました。

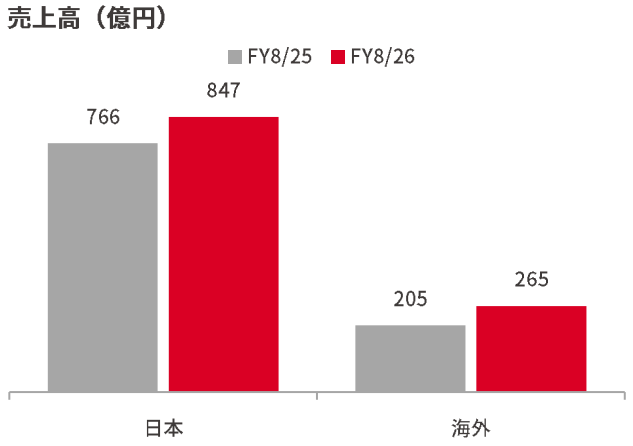
賃料に関しましては、旗艦店を銀座・新宿にオープンし、増えている状況です。 支払手数料・業務委託費は、主にシステム関連費用が増加要因ですが、コストをかけながら今、事業基盤を強化している状況です。

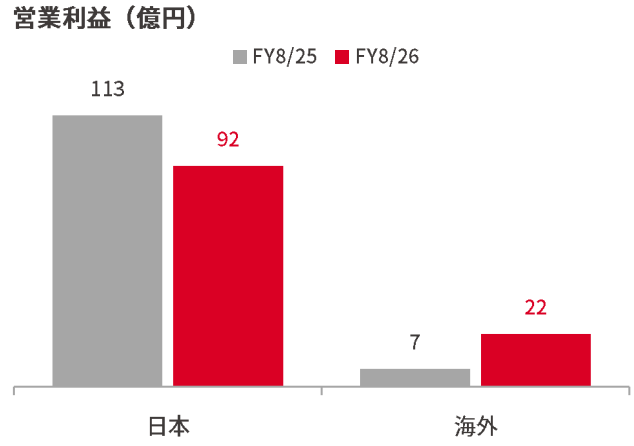
一方、海外では、収益を伸ばせており、日本での前期差異とオフセットされて、連結での着地としては前期比6億円マイナスという形になっております。

国内は収益の管理精度の向上、海外は収益性を維持しながら事業成長させるということが、非常に重要だと考えております。

セグメント別実績（日本・海外）

日本は増収・投資先行、海外は増収・大幅増益で利益貢献が拡大





日本	海外
前期比 +10.5%	前期比 +29.0%
前期比 -18.6% 利益率 14.8% → 10.9%	前期比 約3倍 利益率 3.6% → 8.4%

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential

日本と海外のセグメント別実績です。

左側のグラフが売上高の推移になりますが、国内外両方で伸ばせております。

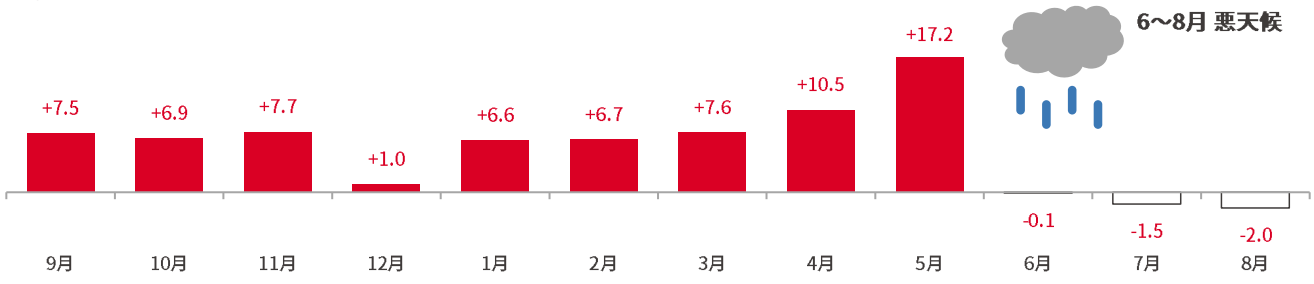
右側の営業利益については、国内は基盤強化のためのコスト投下で前期比減になっておりますが、これからどういう形でその投資を価値に変えていくのかというところが非常に重要な局面になっています。また、コスト管理の精度を上げていくのも非常に重要だと思っております。

海外に関しましては、営業利益率で3.6%から8.4%まで改善しており、今後利益率をさらに上げられる状態に徐々に持っていきたいと思っております。

セグメント別（日本）既存店成長の推移

天候等、外部環境の一過性要因を除き、前年ハードルの高いなかでも堅調に成長

FY8/26 既存店増収率（月次、前年同月比％）



Q1	Q2	Q3	Q4
+7.4%	+4.7%	+12.0%	-1.2%
⊕ 一式単価の継続的な上昇	⊕ 一式単価の継続的な上昇	⊕ 天候良好	⊖ 悪天候の継続（一過性）
⊖ 低価格帯商品の販売苦戦	⊖ 11月以降インバウンド減	⊕ 季節商品好調	⊖ 高単価レンズ供給停止（一過性）
		⊖ セール影響による単価圧力	

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 12

日本の既存店増収率の推移です。

通期では+5.3%となり、前年が非常に高いハードルだった中で、比較的高い成長が継続できた年でした。

第4四半期は、残念ながら悪天候で苦戦したというところと、高単価レンズの販売停止が売上・粗利に影響いたしました。

海外事業の成長と利益貢献の拡大

海外が「第2の収益の柱」に：連結営業利益の約20%を海外が創出

売上高に占める海外構成比

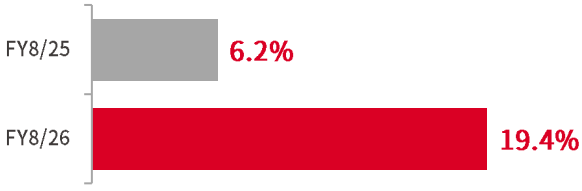


海外売上高

265億円

前期比 +29.0%

営業利益に占める海外構成比



海外営業利益

22億円

前期 7億円 → 約3倍（利益率 8.4%）

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 13

一方、海外は、売上高・利益ともに構成比として貢献度が向上しており、今後ますます海外を伸ばす土台を作ることができていると思っております。

セグメント別（海外）地域別トピックス

グローバル連携の強化により、海外全地域で強い利益成長基盤を構築

中国



構造改革が完了し利益成長を牽引

- 退店が一巡
- 単価向上で既存店増収

台湾



出店を加速し市場シェアを拡大

- 店舗網を大きく拡大
- 既存店・新店ともに好調

米国



新店が好調、赤字幅が大きく縮小

- 2025年10月開店の新店が好調
- 店舗当たりの収益性が改善

香港



運営改善で収益性が向上

- 既存店が好調
- 収益性が改善

ベトナム



新市場ベトナムに進出

- 2025年11月に1号店オープン
- 当期より連結を開始

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

ここまで海外でまとめたご説明いたしましたので、各市場のハイライトをご説明差し上げます。

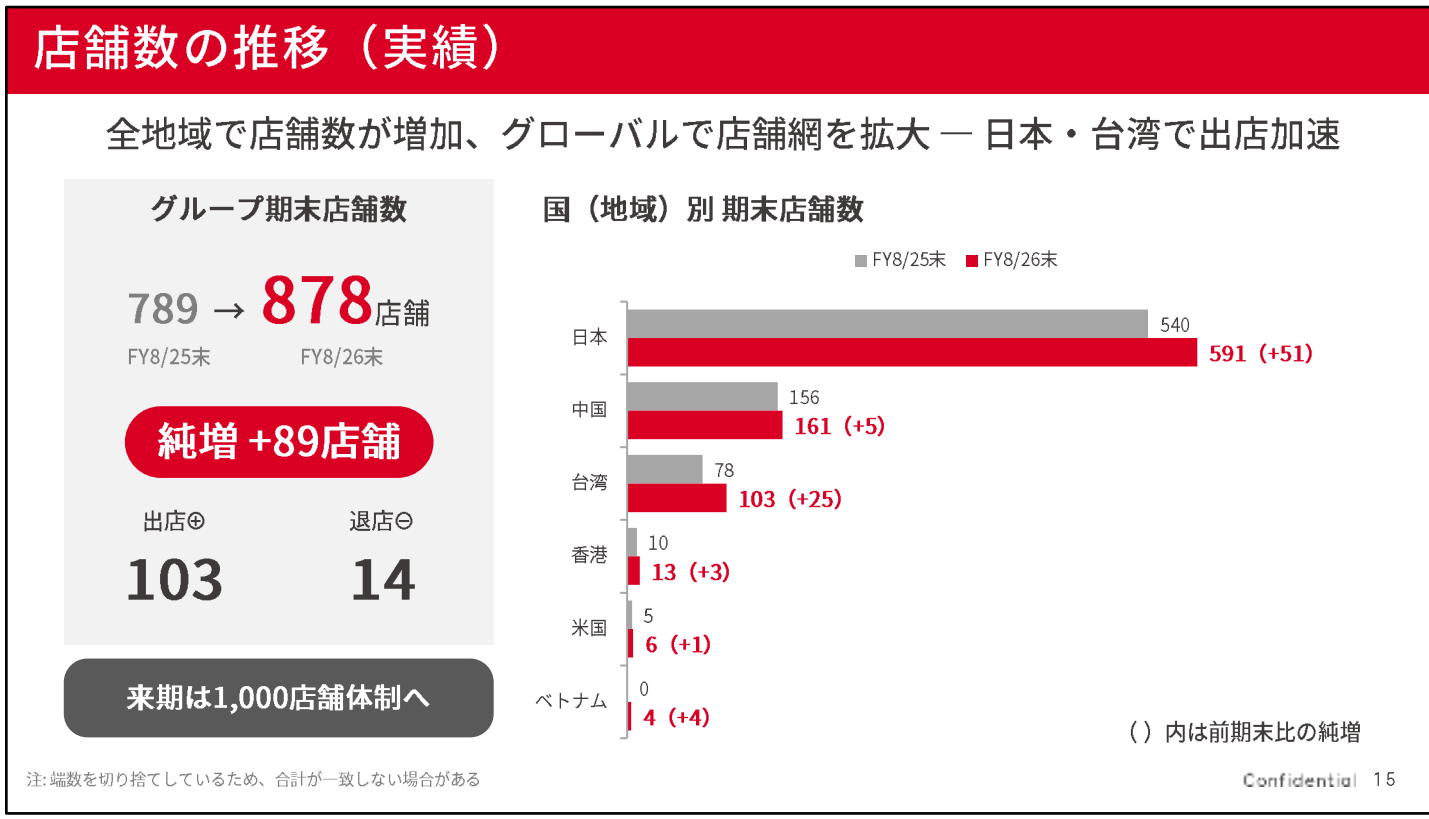
まず中国は、トップラインの成長から質の高い成長への移行をここ2年ぐらいやってきておりまして、既に構造改革が完了しております。結果として、利益はV字回復できており、これから順調に利益成長していくフェーズに入っていくとご理解いただければと思います。

台湾に関しましては、引き続き好調で、新しい顧客層の獲得や郊外を中心とした出店加速の実現という非常に良いモメンタムができており、今後非常に重要なマーケットになってくると考えております。

米国に関しましては、客数・客単価ともに伸長し、店舗当たりの収益性が改善しております。

香港は、まだ貢献度としては低いですが店舗の運営が非常にスムーズになっており、売上高・収益性が改善しております。

また事業基盤の強化をしながら、より多くの方にJINSを届けるというミッションのもと、新市場としてベトナムに進出しております。初動として、良い形でのオープンができておりますので、引き続きこのように市場拡大を継続していきます。

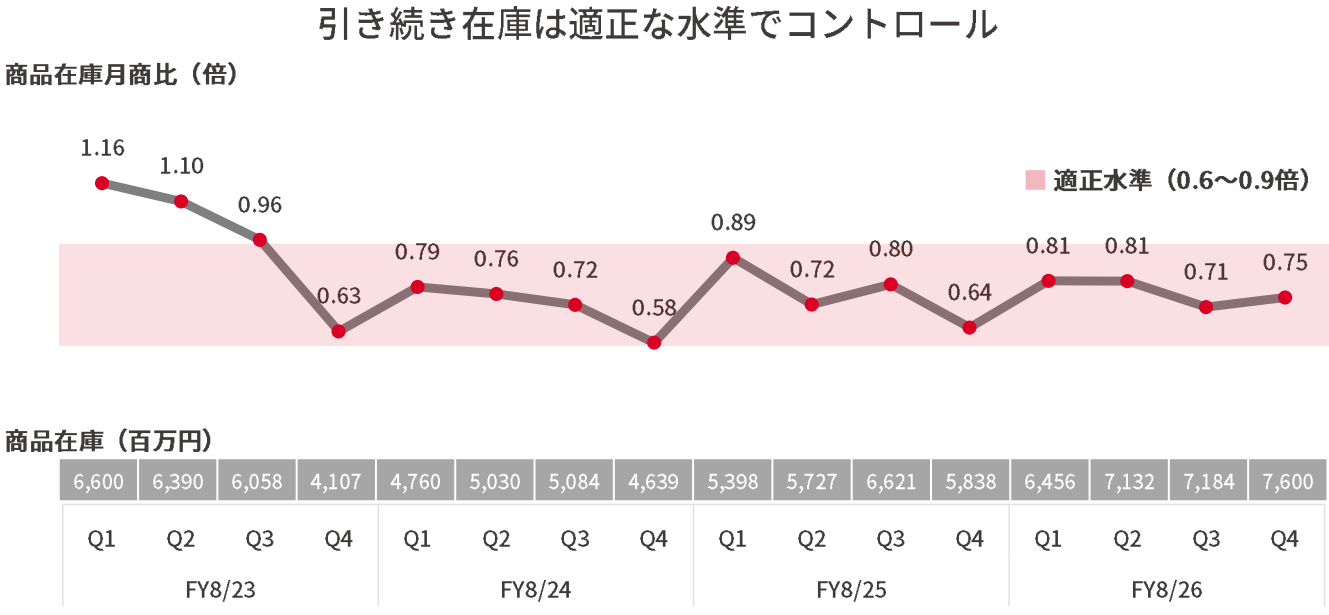


今期の店舗数の実績です。

100店舗以上の出店ができており、当然、収益性の状況を確認しながら退店もございますが、ネットで89店舗増加いたしました。

国内でも+51店舗と、今までにないペースでの出店ができておりますし、台湾も過去最高のスピードで25店舗純増し、100店舗達成を実現できました。

商品在庫の推移（連結）



注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

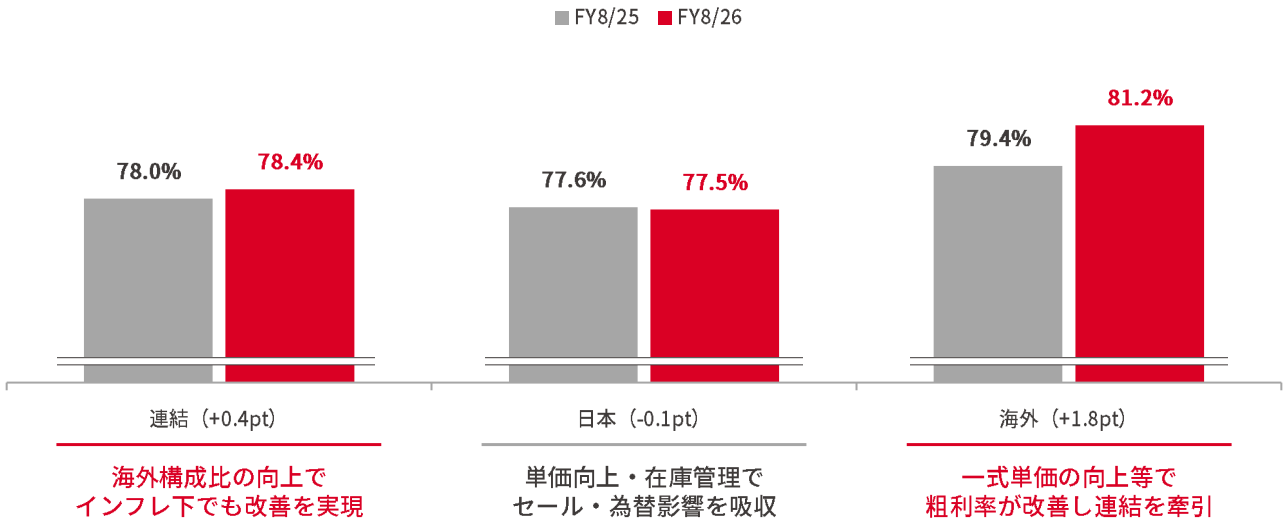
Confidential

商品在庫の推移です。

売上を1生み出すのにどれくらいの在庫を持っているかを示す商品在庫月商比を示しております。
0.6～0.9が我々が考える適正水準でして、現在の在庫の水準は非常に健全なものであると理解しております。

売上総利益率（前期比）

グローバル展開の成果：海外の粗利率改善がインフレ下でも連結を押し上げ



注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 17

売上総利益率です。

海外構成比の拡大を進めてきた効果がこのような粗利率にも出てきております。

国内は、25周年セールの影響等、単価の上昇が抑えられる局面で、粗利率はほぼ横ばいでしたが、海外は単価の向上で粗利率が改善しました。結果として、連結では粗利率が向上できており、インフレ環境下でも粗利率を改善できる事業を作っていきたいと考えております。

主要な販管費の増減（連結）

事業基盤の強化を図るフェーズ：日本で人材・旗艦店・ITへの戦略投資を実行

（単位：億円）	FY8/25	FY8/26	増減額	うち日本	うち海外	主な要因
販売管理費 計	637 (65.5%)	**757** (68.1%)	+120 (+2.6pt)	+82	+37	日本 販管費率 66.6%（+3.8pt） 海外 販管費率 72.8%（-3.0pt）
人件費	230 (23.7%)	**269** (24.2%)	+38 (+0.5pt)	**+24**	+14	**【基盤強化】人員増・店舗増**
賃借料	144 (14.9%)	**173** (15.6%)	+28 (+0.7pt)	**+21**	+7	**【基盤強化】旗艦店家賃の影響**
支払手数料 (業務委託費含む)	86 (8.9%)	**106** (9.6%)	+19 (+0.7pt)	**+16**	+2	**【基盤強化】システム関連外注費（約+10億円）**
減価償却費	30 (3.1%)	**42** (3.9%)	+12 (+0.8pt)	**+10**	+2	**【基盤強化】システム関連償却費（約+6億円）**
広告宣伝費	43 (4.5%)	**54** (4.9%)	+10 (+0.4pt)	+4	+5	売上比率でコントロール
その他	101 (10.4%)	**111** (10.0%)	+10 (-0.4pt)	+5	+4	事業規模拡大に伴う増加、売上比は低下

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

（）内は売上高比率

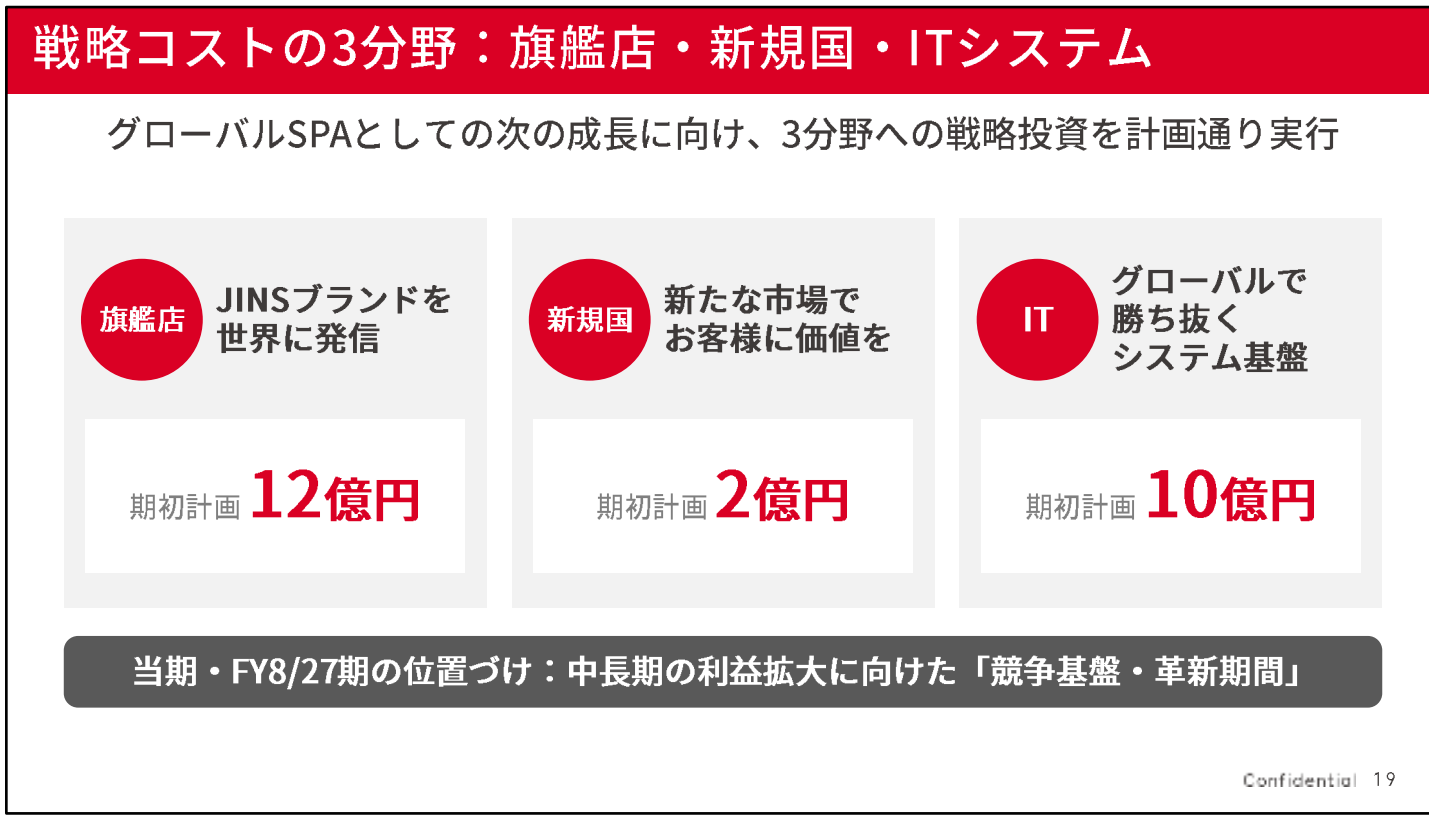
Confidential

販管費の内訳・前期比増減です。

まず全体として、増減額としては120億円、そのうち国内が82億円ですので、ほぼこの基盤強化のために国内で販管費が増加しているという状況です。

人件費・賃料・支払手数料・減価償却費、これらは以前からお話し差し上げている通り、戦略的な投資コストをかけながら事業基盤を強化しているものです。

右側に記載の通り、旗艦店の賃料であったり、システムの開発・外注費用等が増加しており、また、人員増・旗艦店以外の賃料増というところは、事業の拡大によるものとご理解ください。



改めまして、基盤強化について、目的、費用計画、進捗について、ご説明差し上げます。

大きく3つカテゴリーがあります。
まず旗艦店で、これは顧客体験やブランドの世界観の発信が目的になります。
次に新規国ですが、これは売上の拡大に直結するものです。
最後に、IT基盤の強化ですが、グローバルで勝つために必要不可欠な投資コストと考えています。

戦略コスト ①旗艦店

初の旗艦店として銀座店・新宿店オープン JINSブランドを世界に発信



投資目的
グローバルでの認知・ブランド力向上

期初計画	12億円
実績	• コスト投下は概ね計画通り✓ • 売上高が想定を大幅に超えて推移

戦略コストのうち、旗艦店についてです。
グローバル認知・ブランド向上を主な目的とした投資で、
今期としては12億円を計画としておりました。
コストはほぼ計画通りで着地できております。
売上高については、月によっては我々の想定の2倍の規模に
なっており、想定以上のスピードでの投資回収ができれば
と期待しております。

戦略コスト ②新規国

東南アジア市場を中心とした新規国への参入を推進



投資目的
TAMの拡大

期初計画	2億円
実績	• モンゴル/ベトナムに進出、フィリピンの直営化進捗 • コスト投下は概ね計画通り✓

※TAM＝Total Addressable Market

新市場に関しましては、「TAMの拡大」と記載しておりますが、新しいマーケットに出ていけるような事業の強化、スケールの確立が非常に重要だと思っております。こちらに関しては、2億円の計画になっており、計画通り進んでおります。国としてはモンゴル、ベトナムへの進出、フィリピンの直営化、こういったところが今期実現できております。

戦略コスト ③ITシステム

グローバル全体でのビジネス精度向上に向けてシステム・土台を強化



世界の店舗・EC：グローバル均一のオペレーション

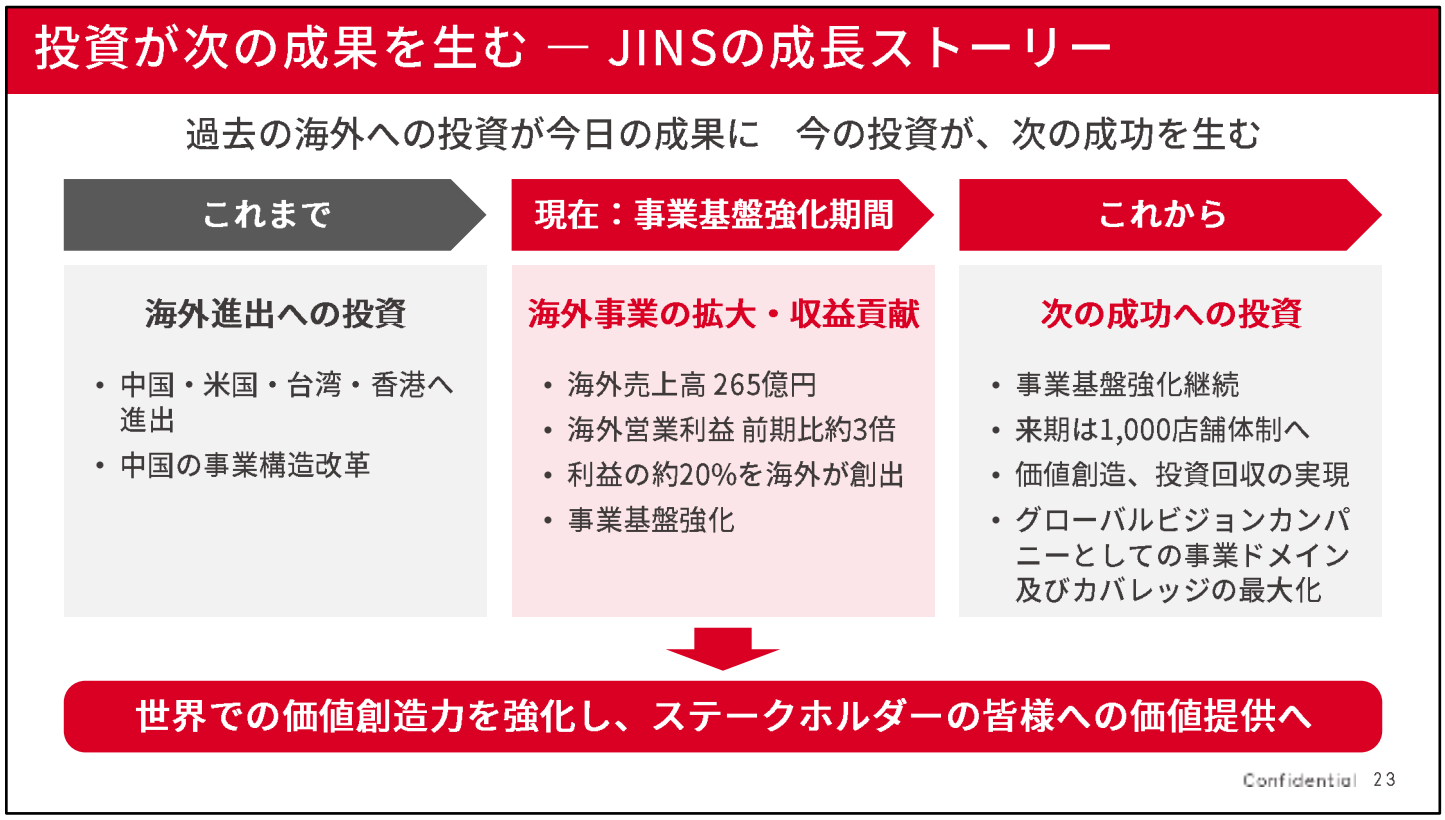
投資目的
事業基盤の強化・顧客体験価値向上

期初計画	10億円
実績	• グローバル基幹システムの刷新を推進 • コスト上振れ 計画比+7億円

Confidential

戦略コストの3つ目、ITシステムです。
グローバル全体での経営精度であったり、お客様に対する価値創出力を上げるために、コストをかけながらシステムを構築しております。実績としては、前倒しでの稼働等もあり、コストが7億円上振れいたしました。

ITコスト・投資については、管理体制の強化を行いつつ、ITによる事業基盤強化が実現できることによって、我々の事業が次の成長フェーズに入れると、確信を持って進めているものでございます。



海外事業の売上・利益貢献度が向上してきたというお話をさせていただきましたが、 これは、2010年に中国へ初進出して以来、長い年月を要しましたが、これまでの海外投資がようやく実を結び始めたものと実感しております。

事業には『投資フェーズ』と『回収フェーズ』が存在しますが、現在はまさに次の飛躍に向けた基盤強化・投資の局面です。この事業基盤を強固にすることで、1,000店舗を超える規模の多店舗オペレーションを安定して統括することが可能となります。また、事業領域の拡張も含め、持続的に高い価値を提供できる体制を構築することで、JINSが世界中で認知され、深く信頼されるグローバルビジョンカンパニーへと成長していけると確信しております。



続きまして、2027年8月期の業績予想についてご説明します。

2027年8月期 連結業績予想

売上高は2桁成長、EBITDAは+10.9%と力強く成長 ― 戦略投資を継続しつつ増益を計画

（単位：億円）	FY8/26 実績	売上比	FY8/27 計画	売上比	増減額	増減率
売上高	1,112	―	1,242	―	+130	+11.7%
売上総利益	871	78.4%	973	78.3%	+101	+11.6%
販売管理費	757	68.1%	858	69.1%	+101	+13.3%
営業利益	114	10.3%	115	9.3%	+0	+0.4%
経常利益	115	10.3%	113	9.1%	-2	-1.8%
当期純利益	77	7.0%	78	6.3%	+0	0.0%
EBITDA ★	157	14.2%	174	14.0%	+17	+10.9%
配当	104円		104円		±0円	―

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

売上高
1,242億円
前期比 +11.7%

営業利益
115億円
前期比 +0.4%（営業利益率 9.3%）

★ EBITDA（≒キャッシュ創出力）
174億円
前期比 +10.9%

Confidential

2027年8月期の連結業績予想です。

売上高に関しましては11.7%増の1,242億円、
営業利益は着地した過去実績とほぼ横ばいで115億円。
営業利益に減価償却を足し戻したEBITDAとしては10.9%増の174億円を計画しております。

2027年8月期 セグメント別業績予想

売上・利益ともに海外事業のシェアが拡大、海外は前期比+20%超の成長を計画

（単位：億円）		FY8/26 実績	FY8/27 計画	前期比	増減率	コメント
日本	売上高	847	919	+72	+8.5%	出店加速：純増+60店舗（期末651店舗） 一式単価13,007円（+3.1%） 販売本数685.7万本（+5.3%）
	営業利益	92	87	-4	-5.3%	
	営業利益率	10.9%	9.5%	-1.4pt	―	
海外	売上高	265	323	+58	+22.0%	売上・利益ともに前期比+20%超の成長 中国は出店拡大フェーズ、米国は黒字化を見込む
	営業利益	22	27	+5	+24.0%	
	営業利益率	8.4%	8.5%	+0.1pt	―	
海外売上高構成比		23.8%	26.0%	+2.2pt	―	海外のシェアが売上・利益ともに拡大
海外営業利益構成比		19.4%	23.9%	+4.5pt	―	

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential

セグメント別の予想です。

国内の売上高は前期比72億円増の919億円、
営業利益としては、前期比4億円減の87億円を計画しております。
まず、トップラインのドライバーとしては出店の加速で、
純増60店舗を計画しております。
一式単価は 13,007円で3%増、
全体の販売本数としても5%程度伸ばす計画です。

海外は、連結への利益貢献度がさらに上昇する計画です。
中国が出店拡大のフェーズに入ることと、全体へのインパクトは小さいですが、米国は初の黒字化を予定しており、
海外は引き続き利益が成長する計画になっております。

2027年8月期 グローバル出店計画

日本と台湾で出店加速継続、中国は戦略エリアで出店拡大 ― グローバル1,000店舗へ

グループ期末店舗数

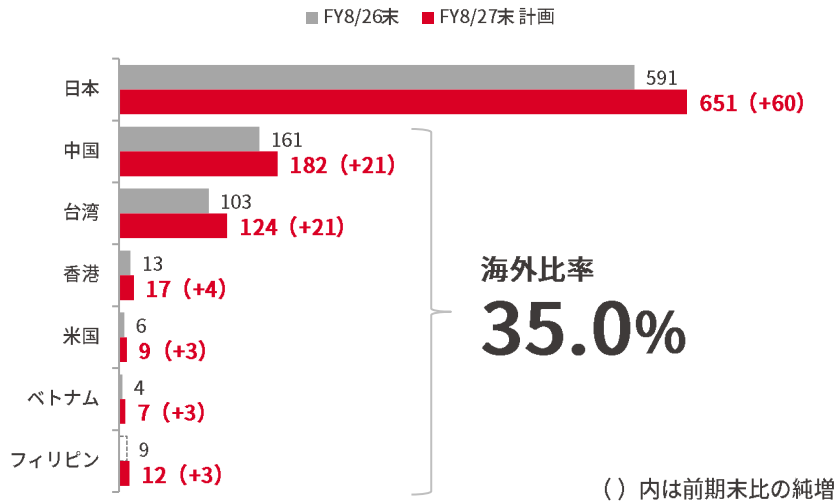
878 → **1,002**店舗

FY8/26末　FY8/27末 計画

純増 +124店舗

出店⊕	退店⊖	新規連結
127	12	9

国（地域）別 期末店舗数



海外比率

35.0%

（）内は前期末比の純増

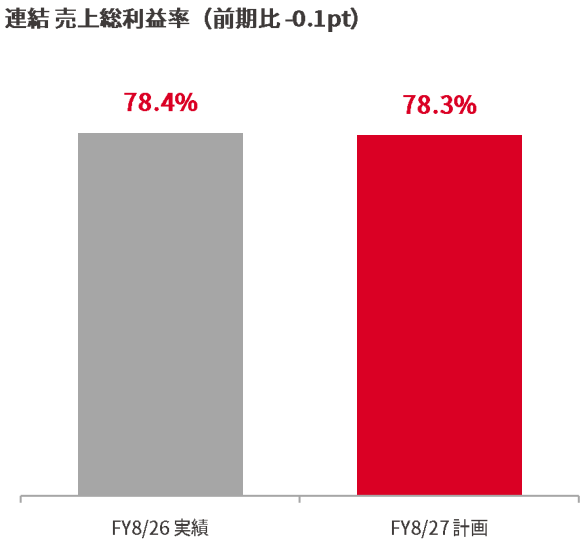
注: フィリピンはFY8/27より直営化（FY8/26末9店舗）のため、期末店舗数の増加には純増115店舗に加え同9店舗を含む

2027年8月期の出店計画です。

グループの期末店舗数は1,002店の計画で、連結で124店舗の純増を計画しております。
国内では651店舗、中国では182店舗、台湾では124店舗と、全体としては35%ぐらいの店舗が海外にあるという形になってくると思っております。

2027年8月期 売上総利益率の計画

一式単価上昇・セールのコントロール・在庫管理により粗利率は78%台の高水準を維持



一式単価の上昇
一式単価 13,007円（+3.1%）

セールのコントロール
過度なプロモーションを抑制し、単価への圧力を緩和

在庫管理の徹底
適正水準での在庫コントロールを継続

為替の前提
1USD＝160円

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential

2027年8月期の売上総利益率の計画です。

一式単価を上昇させながら、セールのコントロールを行ってまいります。特に、終わった期は25周年でしたので、通常よりも多くセールを行っておりましたが、当期はセールを上手くコントロールしていきたいと思っております。

為替の前提は1ドル160円です。一式単価の上昇を図る一方で、世界的なインフレに伴う原価高騰を吸収・抑制する必要があり、また、当期の業績計画は必達と考えておりますので、通期の粗利率予想については前年並みの横ばいとしております。

2027年8月期 販売管理費の計画

グローバルでの業容拡大とITコスト投下により販管費率は69.1%（+1.0pt）

（単位：億円）	FY8/26 実績	FY8/27 計画	前期比	主な要因
販売管理費 計	757 (68.1%)	858 (69.1%)	+101	グローバルでの業容拡大とIT投資
人件費	269 (24.2%)	309 (24.9%)	+39	出店加速に伴う人員増
賃借料	173 (15.6%)	194 (15.6%)	+20	出店加速（純増+124店舗）
支払手数料 (業務委託費含む)	106 (9.6%)	114 (9.2%)	+7	業容拡大、売上比率は低下
減価償却費	42 (3.9%)	59 (4.8%)	+16	大型IT投資に伴う償却費の発生
広告宣伝費	54 (4.9%)	57 (4.6%)	+3	売上比率でコントロール
その他	111 (10.0%)	124 (10.0%)	+12	業容拡大

数年間は一定規模の償却費が発生するが、グローバルで勝ち抜く基盤を構築

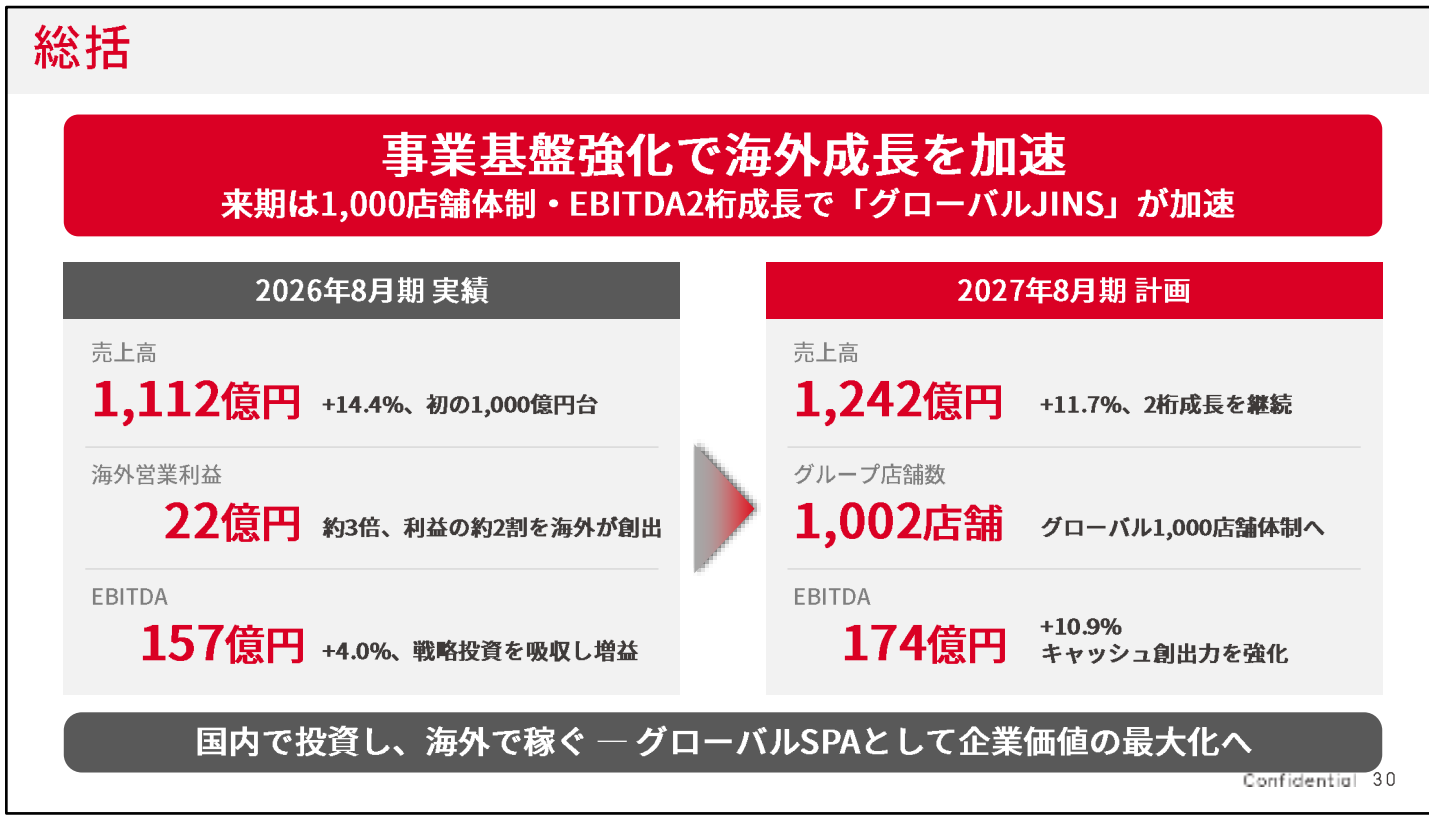
注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

（）内は売上高比率

Confidential

2027年8月期の販売管理費の計画です。

事業基盤の強化というところが続きますので、人件費率は上がっており、賃料は売上比で横ばい、業務委託費を含む支払手数料は売上比では低下を予定しております。
減価償却費はシステムの稼働が始まってきますので、今後、数年間一定規模の償却費発生が継続し、利益率への圧力にはなりますが、利益を管理・維持しながら、しっかりトップラインを伸長させてまいります。



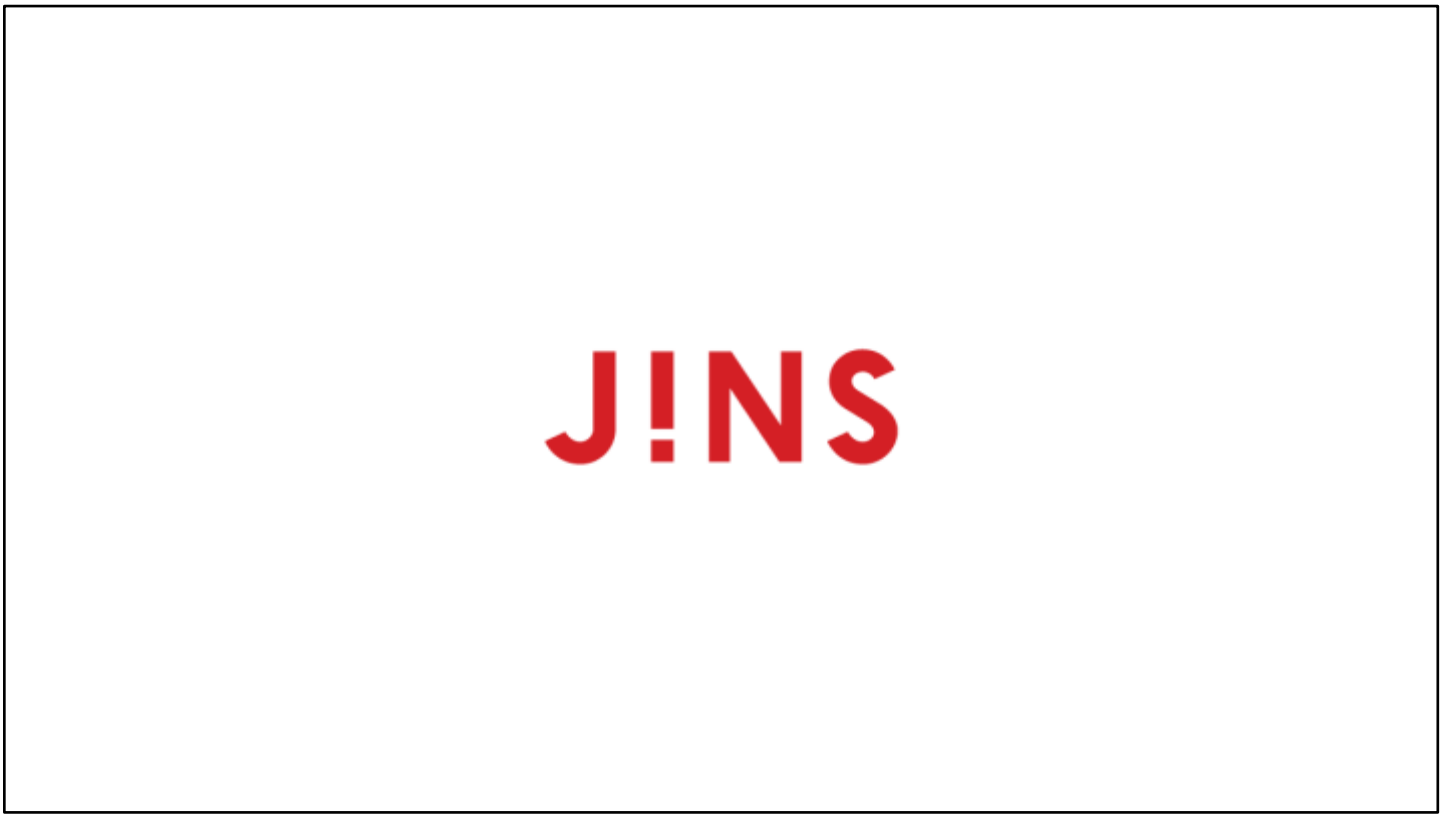
最後に総括です。

2027年8月期は、事業基盤の強化をしながら、同時に成長を加速させてまいります。

売上高計画は1,242億円で2桁成長を維持しつつ、1,000店舗をマネージできるようなオペレーション、経営の精度を上げていくということが非常に重要だと思っております。

またキャッシュ創出力も、将来の企業価値を作る源泉として重視しており、EBITDAの成長も引き続き注力してまいります。

以上が私からのご説明になります。ありがとうございました。


JINS