

2026年3月期
決算説明会

株式会社エディオン

2026年5月11日

- 1. 2026年3月期 実績報告**
- 2. 2027年3月期 業績予想**
- 3. トピックス**
- 4. 中期ビジョン（2026年度～2030年度）**

1. 2026年3月期 実績報告

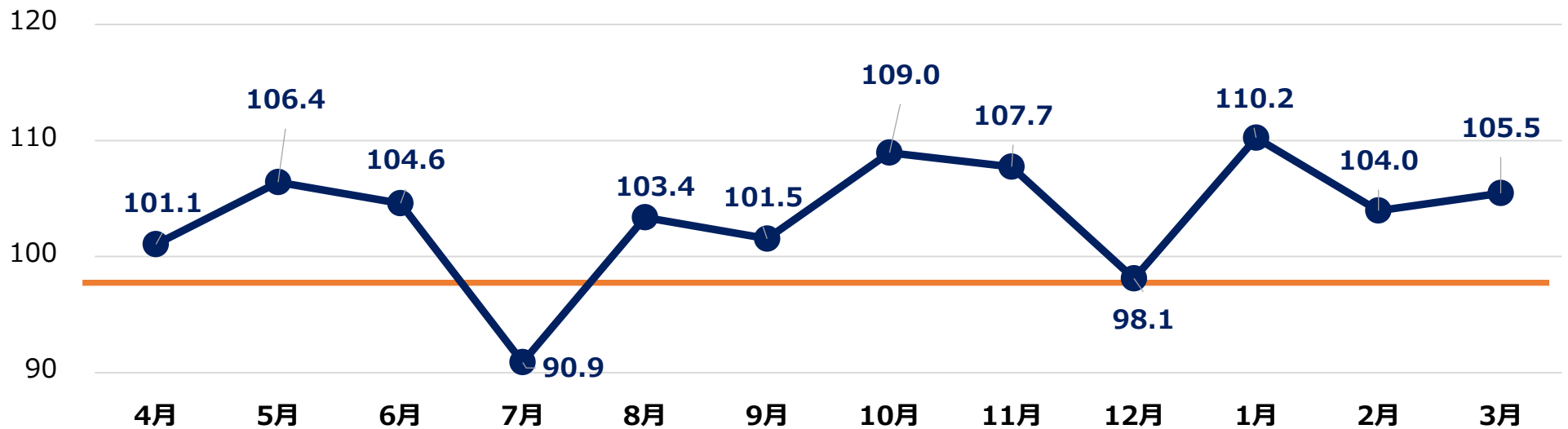
振り返り

全店前年比 (POS受注ベース)

2026年3月期累計 前年比 103.1% (既存店比 103.3%)

上期 前年比 100.8% (既存店比 100.9%)

下期 前年比 105.4% (既存店比 105.8%)



四半期別の概況

- 第1四半期 **104.1%** (既存店104.0%) : 全国的に4月から気温の上昇が続き省エネ、大型モデルのエアコンが好調に推移しました。パソコンは買替需要も追い風となったほか新型ゲーム機の発売 (6月) もあり好調な四半期となりました。
- 第2四半期 **98.1%** (既存店 98.2%) : 前年のハードル (特に7月) に苦戦したものの、高い水準で売上は推移しました。
- 第3四半期 **104.2%** (既存店104.9%) : Windows10のサポート終了に伴うパソコン需要は底堅くゲームなどの商品も好調に推移しました。
- 第4四半期 **106.5%** (既存店106.6%) : スポーツイベントなどもありテレビが伸長に転じ、その他、シングル需要も堅調に推移しました。

連結損益計算書

百万円・%	2026年3月期 業績予想（公表値）		2026年3月期 実績				
	売上比	予想	売上比	実績	前年比	前年増減	公表値差
売上高		790,000		793,746	103.3	25,617	3,746
売上総利益	28.92	228,500	28.68	227,619	102.1	4,753	▲881
販売管理費	25.8	203,500	25.4	201,836	101.2	2,365	▲1,663
広告宣伝費・販売費	6.3	49,438	6.2	49,108	101.4	665	▲330
人件費	10.5	83,095	10.5	83,386	102.1	1,725	290
設備費・その他管理費	7.5	59,218	7.3	57,717	100.2	138	▲1,501
減価償却費	1.5	11,748	1.5	11,624	98.6	-164	▲123
営業利益	3.2	25,000	3.25	25,782	110.2	2,388	782
営業外収益	—	—	0.3	2,003	120.9	346	
営業外費用	—	—	0.1	1,145	163.5	445	
経常利益	3.3	26,000	3.4	26,640	109.4	2,290	640
特別利益	—	—	0.1	404	271.8	255	
特別損失	—	—	0.5	4,254	128.4	941	
税金等調整前四半期純利益	—	—	2.9	22,790	107.6	1,604	1,241
法人税等合計	—	—	0.9	7,238	104.1	284	
非支配株主に帰属する 当期純利益	—	—	0.0	98	87.2	-14	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1.8	14,500	1.9	15,453	109.5	1,334	953

業績サマリ

売上高

パソコンの買い替え需要や、新型ゲーム機発売による売上増加、エアコンの好調継続等により既存店売上が好調に推移しました。また、新店による売上の増加もあり、4期連続の増収となりました。

売上総利益

売上増加に伴い、売上総利益も増益となりました。反面、売上総利益率は売上構成（ミックス）の影響から0.34pt低下しました。

販売管理費

ベースアップや連結子会社の追加などもあり、前年よりも23.6億円増加しました。販管費率は0.6pt改善しました。

営業外収益

商品不具合対応補填金 250百万円

営業外費用

支払利息の増加 140百万円

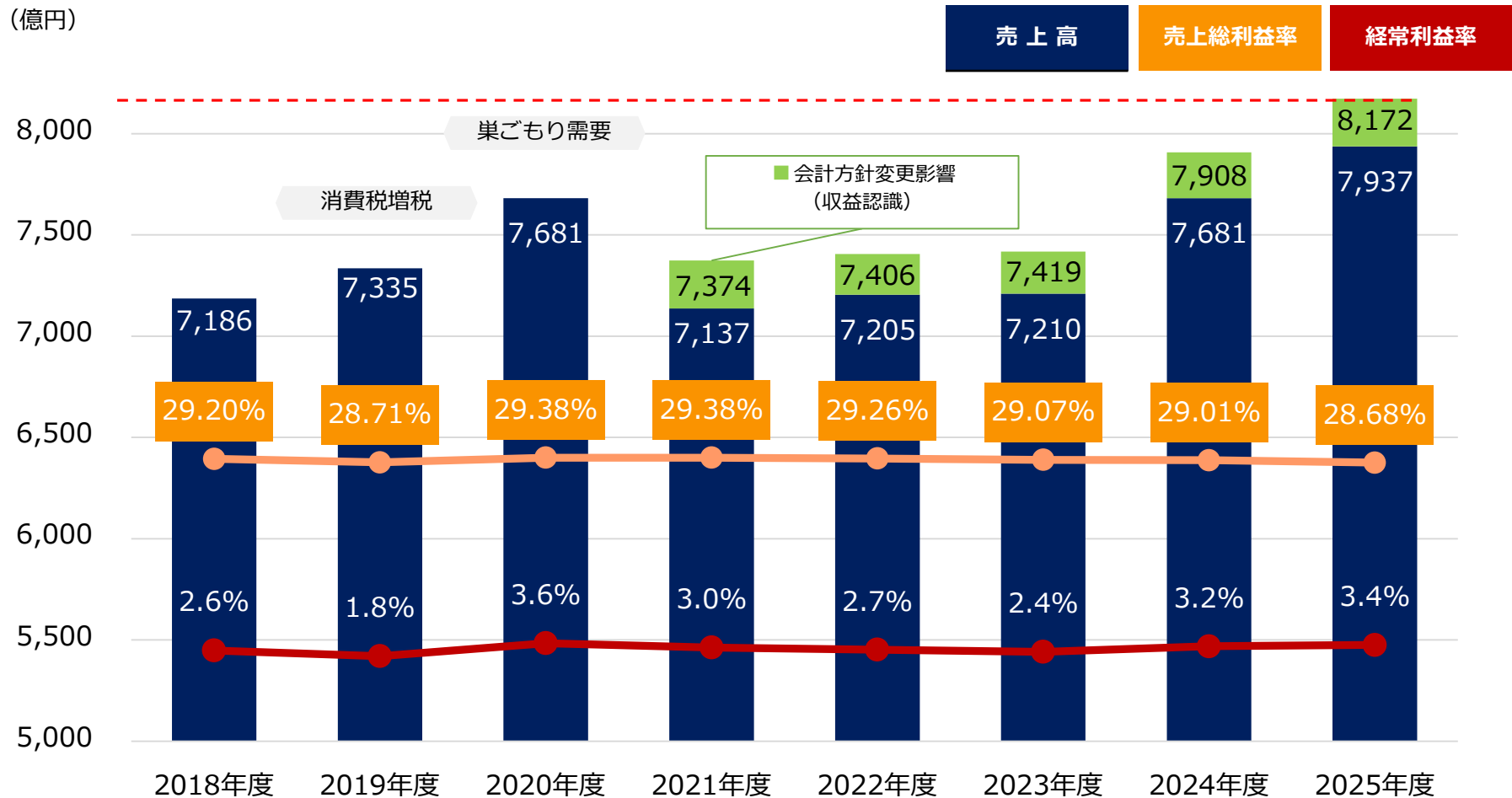
特別利益

フリーペーパー事業撤退に伴う補償金約200百万円

特別損失（主な内訳）

減損損失 2,857百万円（+421百万円）
固定資産除却損 859百万円（+ 99百万円）

業績推移



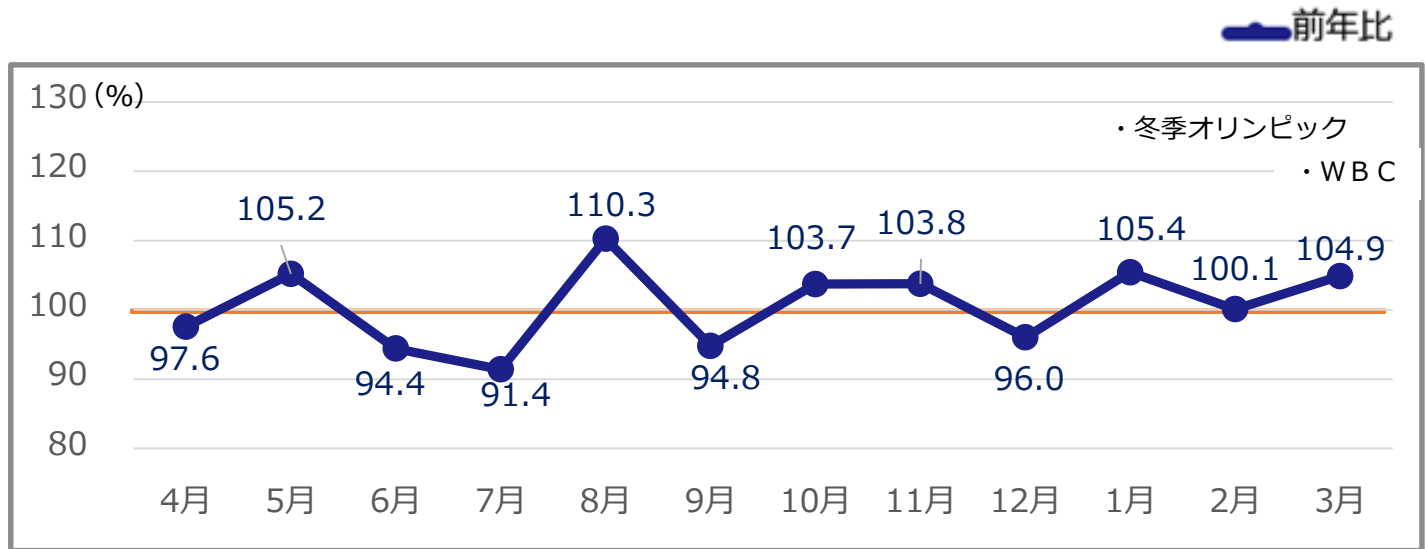
- 売上高（会計方針変更前）において2010年度ぶりに8,000億円を超えました。
- 売上総利益率 当期実績 28.68% 前期 29.01% 0.34pt低下しました（パソコン・ゲーム機等の影響）。
- 販売管理費比率 当期実績 25.4% 前期 26.0% / 経常利益率は3.4%となり0.2pt改善しました。

主要商品別受注売上 (商品別受注前年比 (POSベース))

テレビ

年度累計
前年比 100.2%

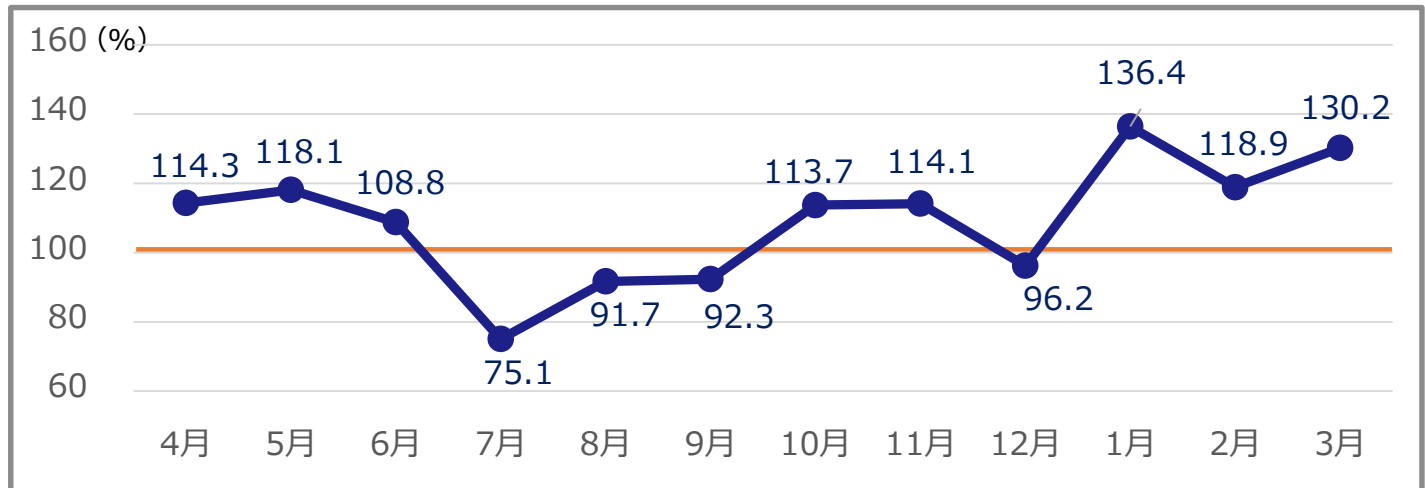
下降トレンドが続いていたテレビだが、底打ち感とともにスポーツイベントなどもあり回復基調



エアコン

年度累計
前年比 102.9%

継続して強い需要が牽引
前年比推移
2022年度 108.3%
2023年度 103.2%
2024年度 111.8%
2025年度 102.9%

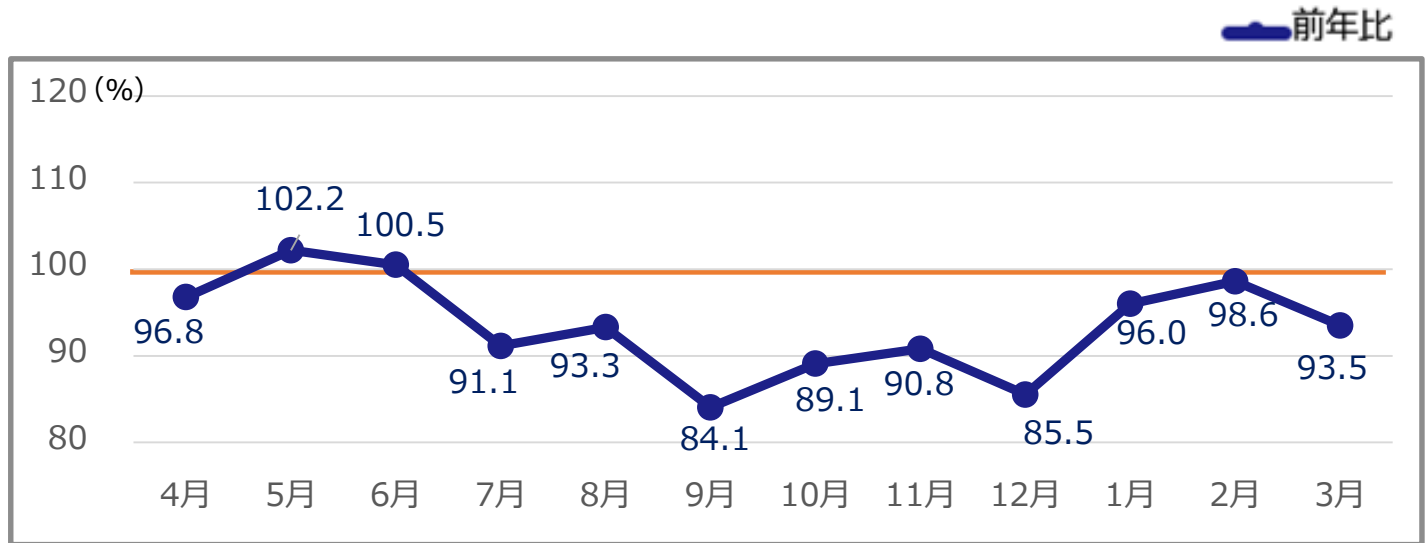


主要商品別受注売上 (商品別受注前年比 (POSベース))

冷蔵庫

年度累計
前年比 93.2%

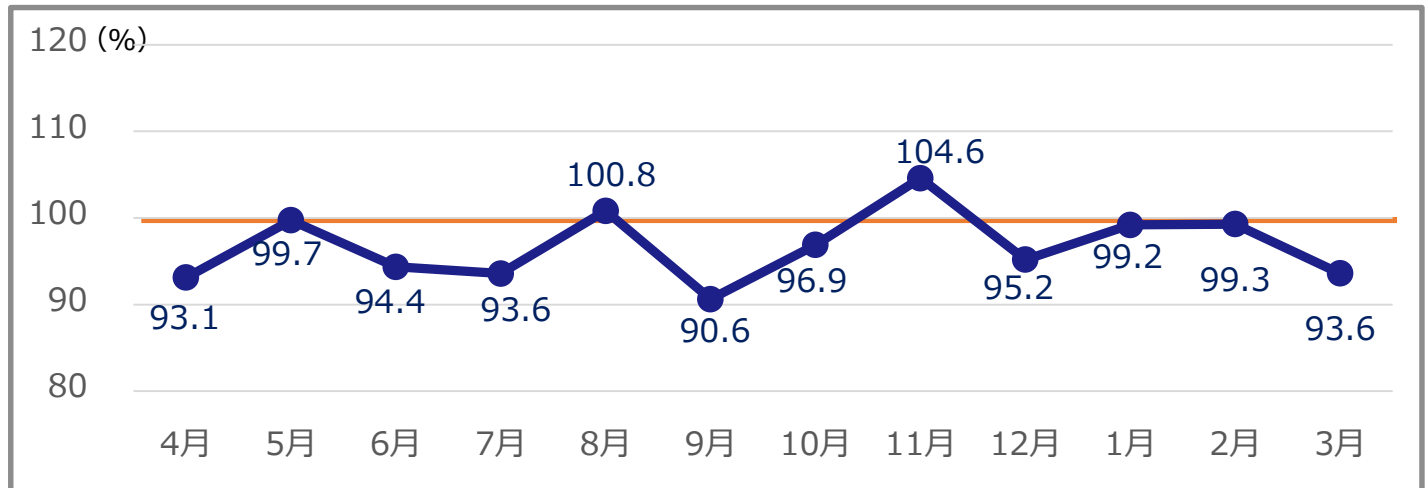
2025年度は、前年割れが続いた。空調利用による耐用年数の伸びなどが影響



洗濯機

年度累計
前年比 96.6%

一定の買い替え需要がみられるなかで、商品アイテム数の増えたドラム型（省エネ、コンパクトサイズなど）が好調に推移

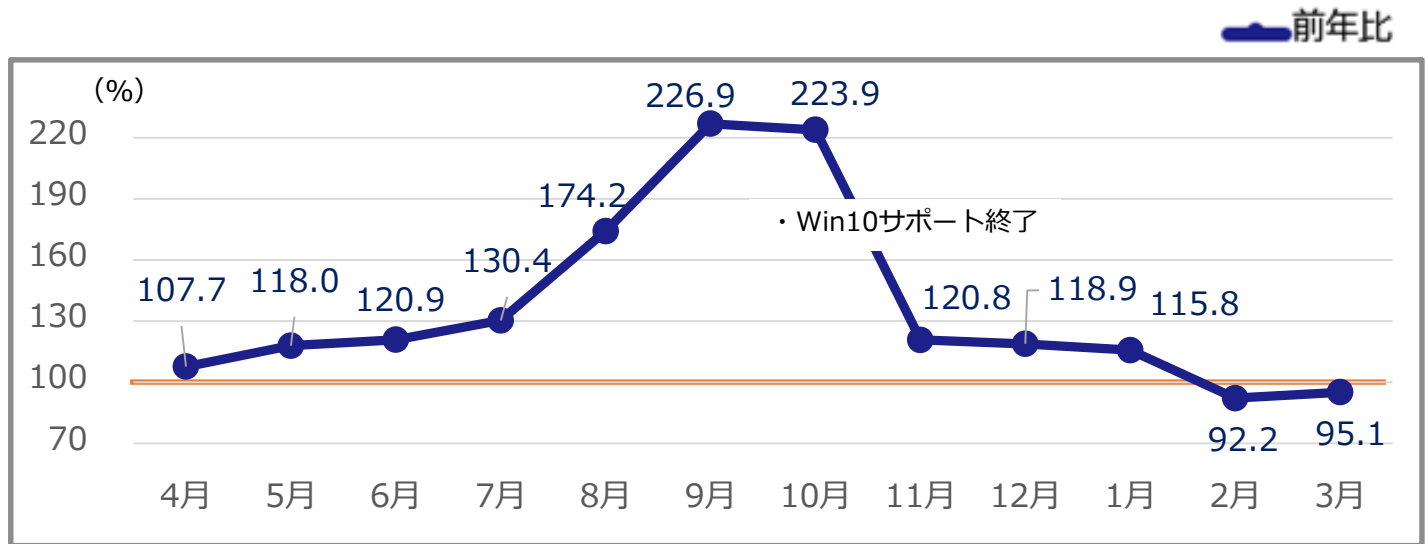


主要商品別受注売上 (商品別受注前年比 (POSベース))

パソコン

年度累計
前年比 127.7%

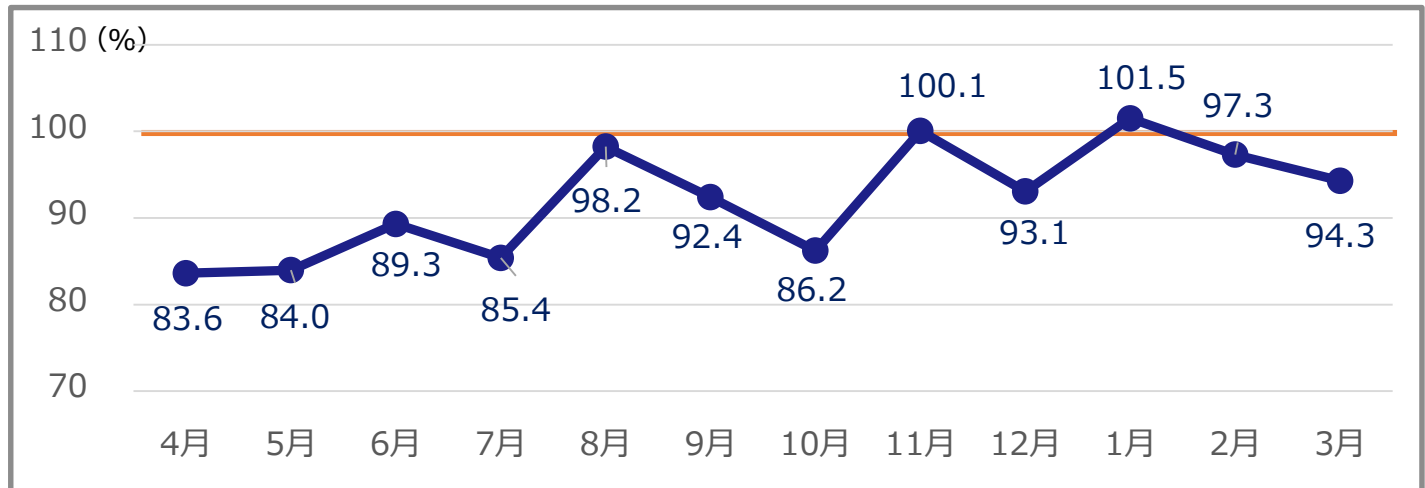
Windows10サポート終了(2025年10月)にむけた買い替え需要は強く、冬商戦、新生活においても堅調に推移



ELS (リフォーム事業)

年度累計
前年比 92.1%

2024年度のリフォーム補助金による売上伸長は強く、影響は10月頃まで継続し、その後徐々に回復基調

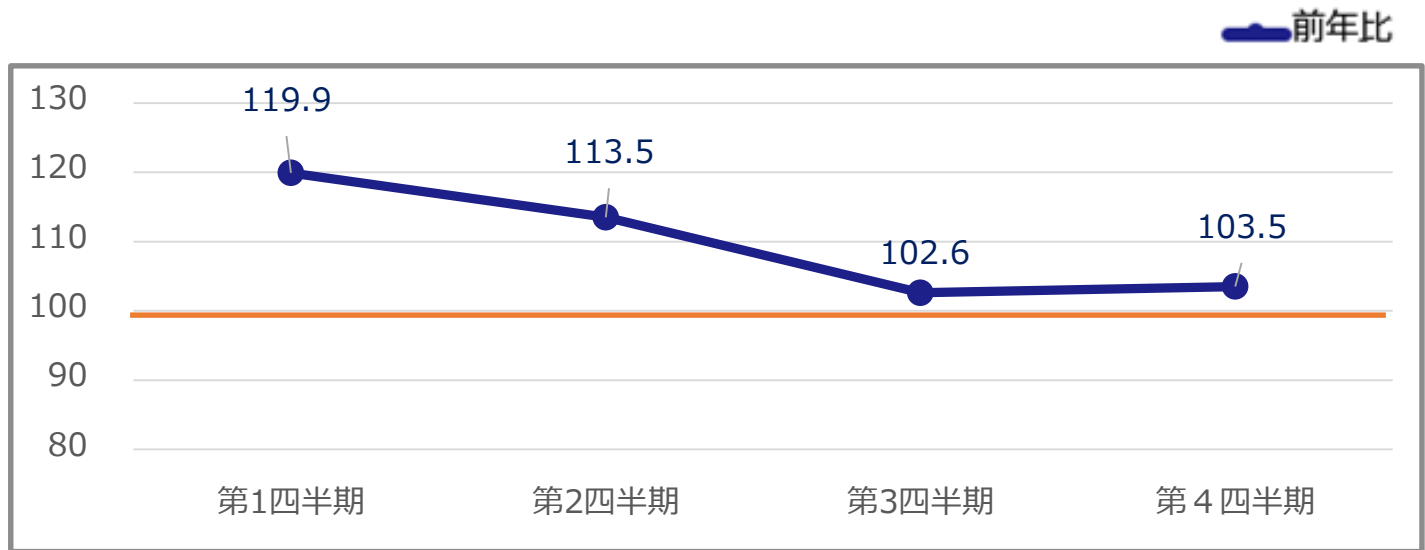


主要商品別受注売上 (商品別受注前年比 (POSベース))

(参考)

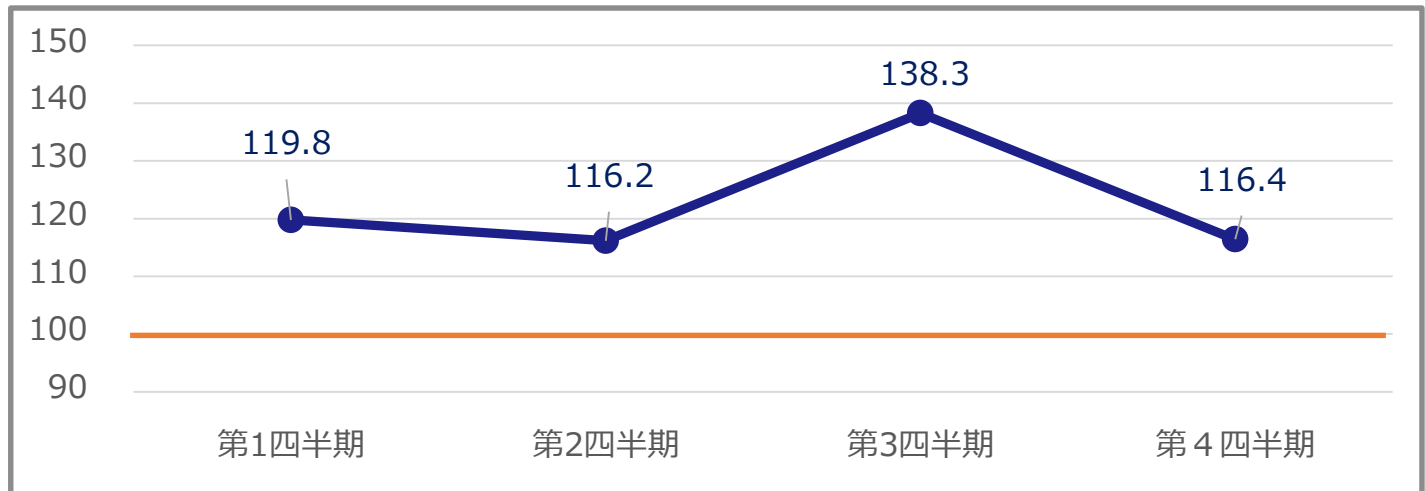
携帯電話 (台数)

年度累計
前年比 108.9%



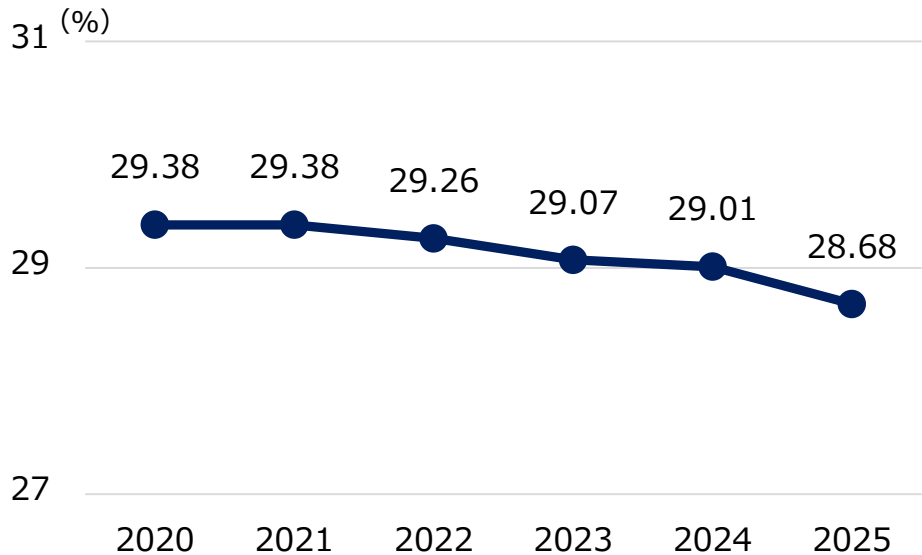
ゲーム・玩具

年度累計
前年比 123.9%



売上総利益率・販管費率の状況

売上総利益率



売上総利益率

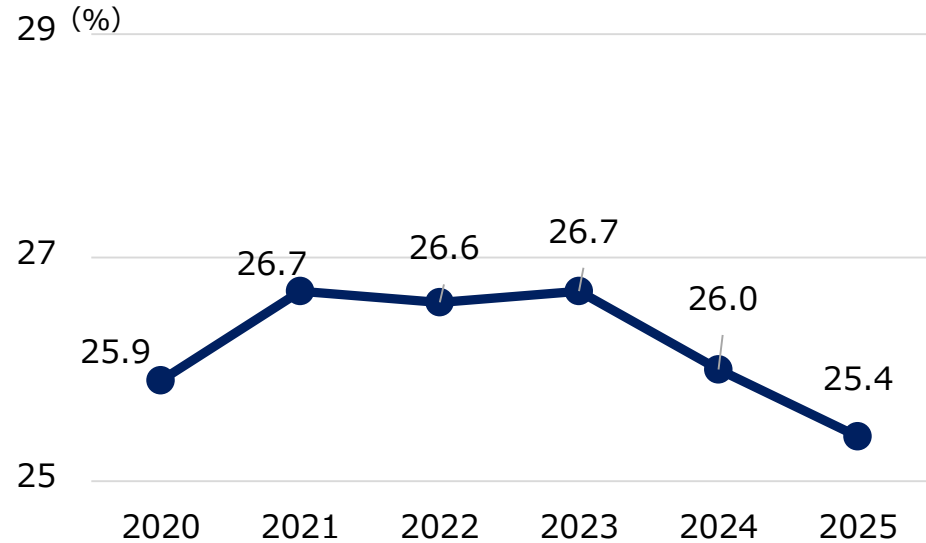
当期 28.68% 前期 29.01% 前期差 $\Delta 0.34\text{pt}$ (+47億円)

(内訳)	当期	前期	差
上期累計	29.89%	30.17%	$\Delta 0.27\text{pt}$ (+ 5億円)
下期累計	27.53%	27.88%	$\Delta 0.35\text{pt}$ (+42億円)

(主な要因)

パソコンの構成が高まった影響 $\Delta 0.07\text{pt}$
 ゲーム・玩具の構成が高まった影響 $\Delta 0.23\text{pt}$

販管費率



販管費率

当期 25.4% 前期 26.0% 前期差 $\Delta 0.6\text{pt}$

販売費及び一般管理費

当期 2,018億円 前期 1,994億円 前期差 23.6億円

(主な金額増加要因)

- 広告宣伝費・販売費 + 6.6億円 (うち売上変動 +7.0億円)
- 人件費 +17.2億円
- 設備費・管理費 + 1.3億円 (PC入替 +1.4億円など)
- 減価償却費 $\Delta 1.6$ 億円

連結貸借対照表

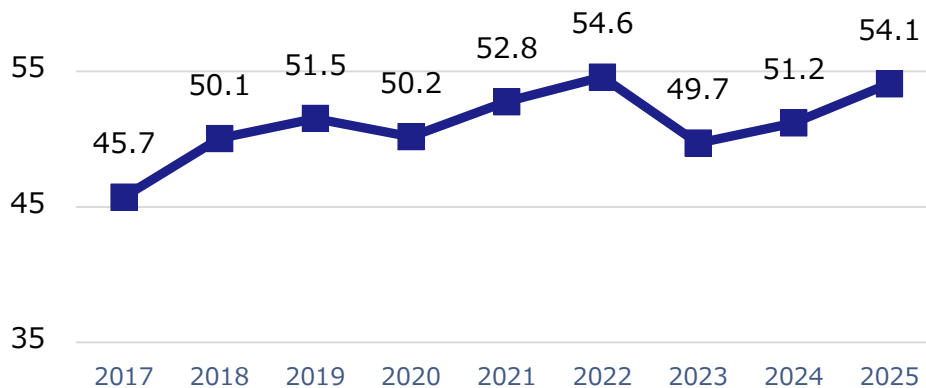
(百万円)

資産	2025年 3月末	2026年 3月末	増減
現金及び預金	8,834	8,958	123
商品及び製品	120,087	116,122	△3,964
その他	62,251	64,081	1,830
流動資産	191,173	189,162	△2,010
有形固定資産	175,690	173,147	△2,543
無形固定資産	11,934	11,164	△769
投資その他の資産	56,032	60,075	4,043
固定資産	243,657	244,387	730
資産合計	434,830	433,550	△1,280

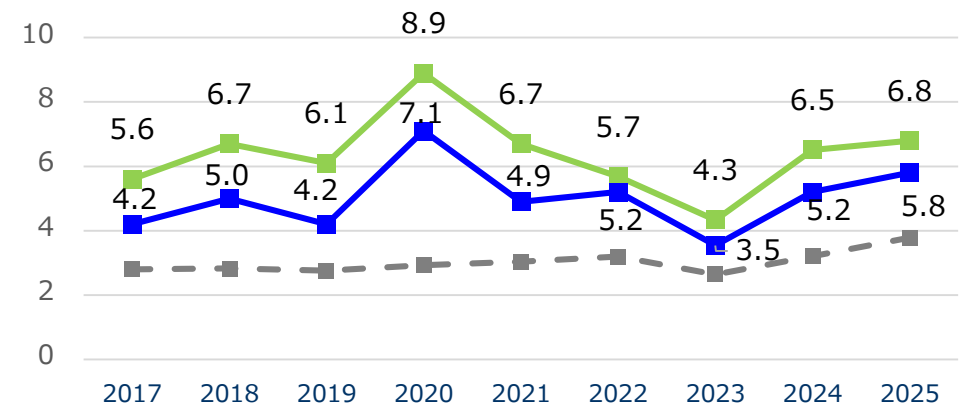
(百万円)

負債・純資産	2025年 3月末	2026年 3月末	増減
短期借入金	31,255	13,199	△18,055
1年以内返済長期借入金	3,470	9,923	6,453
1年以内返済社債	2,510	—	△2,510
流動負債	144,220	128,534	△15,685
長期借入金	40,667	44,209	3,542
固定負債	67,664	70,058	2,393
負債合計	211,884	198,593	△13,291
純資産	222,946	234,957	12,011
負債・純資産合計	434,830	433,550	△1,280

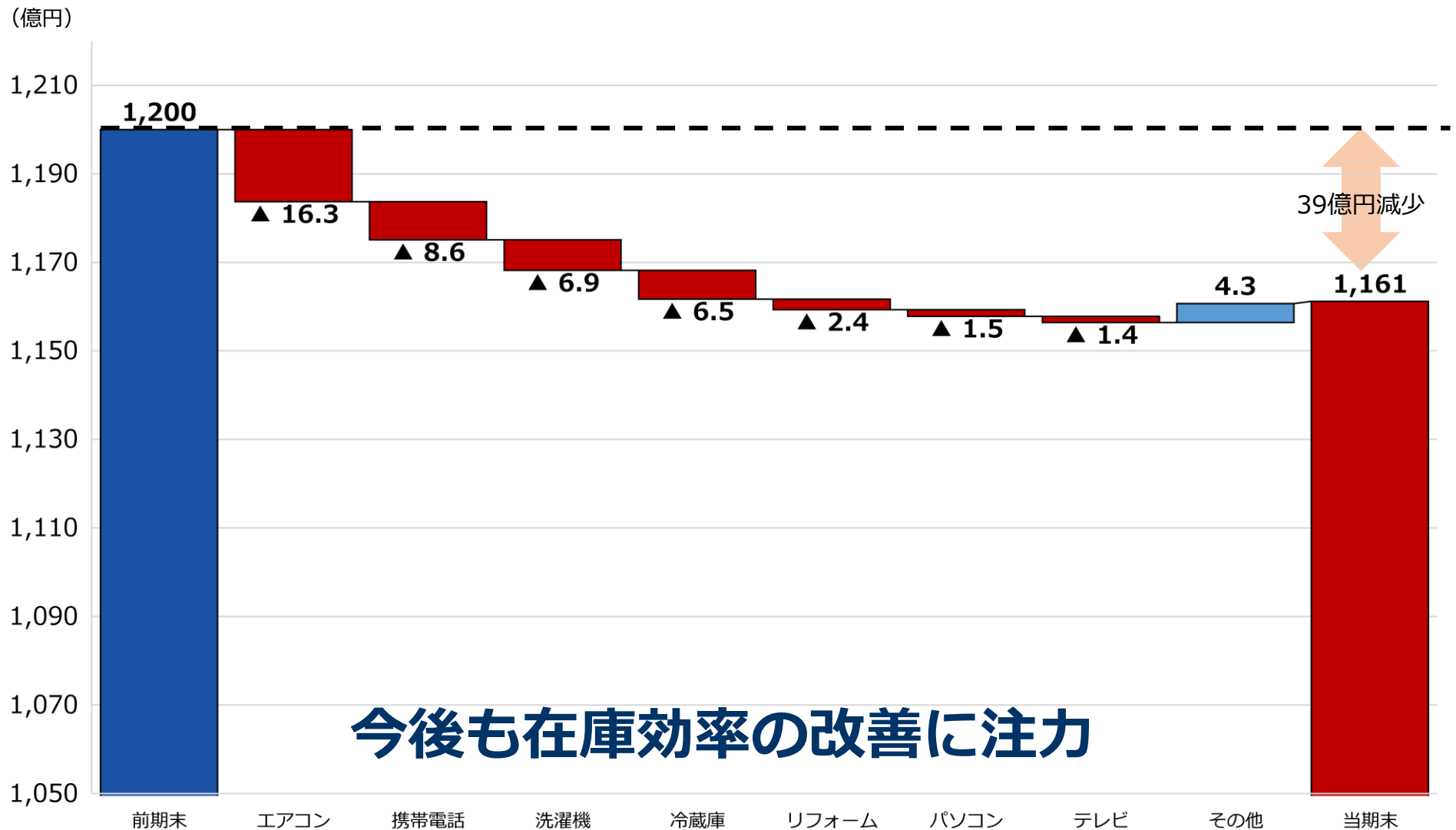
■自己資本比率(%)



■ ROE・ROIC・WACC(%)



主要商品別在庫状況 (前年同期比較)

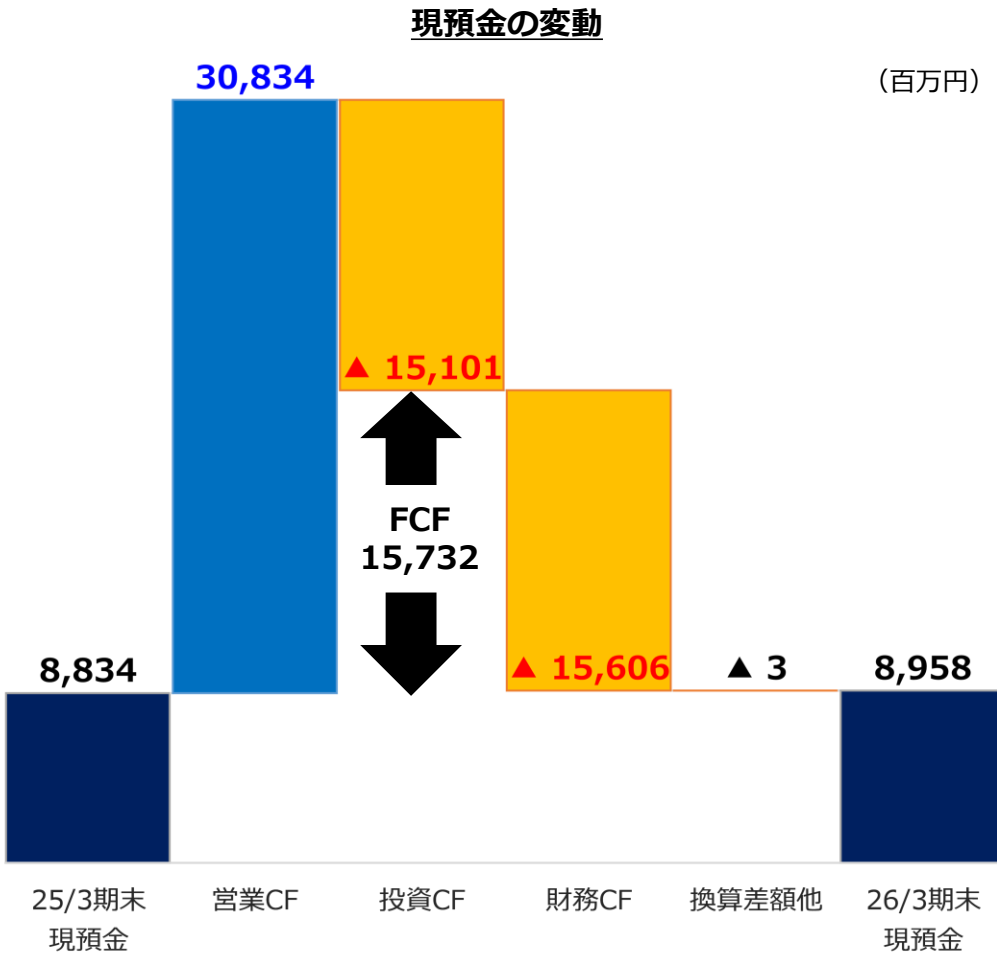


今後も在庫効率の改善に注力

※ 1億円未満を切り捨て表示しています

連結キャッシュフロー計算書

- 法人税等前の「営業キャッシュフロー」は403億円で前期よりも40億円増加しました。
- 「投資活動に伴うキャッシュフロー」は前期並みで、「フリーキャッシュフロー」は157億円となりました。



連結キャッシュフロー計算書 (百万円)	2025年 3月末	2026年 3月末
税引前当期純利益	21,186	22,790
賞与引当金	445	271
売上債権 (△は増加)	△1,592	△ 765
棚卸資産増減 (△は増加)	△2,177	4,010
その他	18,402	14,043
小計	36,264	40,351
法人税等	△5,255	△ 9,114
その他	△297	△ 402
①営業活動CF	30,711	30,834
有形固定資産取得	△9,329	△ 10,461
その他	△6,101	△ 4,640
②投資活動CF	△15,430	△ 15,101
①②フリーキャッシュフロー	15,281	15,732
短期借入金	△7,978	△ 18,060
長期借入金	3,013	10,026
自己株式取得	△7,986	△ 2,017
配当金支払	△4,482	△ 4,581
その他	△1,023	△ 972
③財務活動CF	△18,457	△ 15,606
④現金及び現金同等物に係る換算差額	0	△3
①②③④現金及び現金同等物の増減額	△3,176	123

2. 2027年3月期 業績予想

連結業績予想

百万円・%	上期		下期		2027年3月期			
	業績予想	前年比	業績予想	前年比	売上比	業績予想	前年比	前年増減
売上高	400,000	103.7	416,000	101.9		816,000	102.8	22,253
売上総利益	119,800	103.9	116,000	103.3	28.90	235,800	103.6	8,180
販売管理費	105,100	103.5	103,700	103.4	25.6	208,800	103.4	6,963
広告宣伝費・販売費	26,320	105.4	25,500	105.6	6.4	51,820	105.5	2,711
人件費	42,170	101.6	42,350	101.1	10.4	84,520	101.4	1,133
設備費・その他管理費	31,130	106.4	30,000	105.5	7.5	61,130	105.9	3,412
減価償却費	5,480	95.0	5,850	99.9	1.4	11,330	97.5	△294
営業利益	14,700	106.6	12,300	102.5	3.3	27,000	104.7	1,217
経常利益	14,700	102.4	12,300	100.1	3.3	27,000	101.3	809
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,500	101.8	6,200	101.4	1.9	15,700	101.6	246

- 売上高 既存店前年比：上期実績 102.5% / 下期 100.5% / 通期予想 101.5%
- 粗利率 28.90% (前期実績 28.68%)
- 販売費および一般管理費
(前期からの主な増減要因)
 - ・ 広告宣伝費・販売費：新店分および売上変動分の増加
 - ・ 人件費：給与ベースアップ
 - ・ 設備費・管理費：新店家賃等の増加、移転・改装等の一時経費

出店・移転・閉店実績 および 計画

出退店計画 / 実績		新設	移転・建替	閉鎖	増減	期末店舗数
2026年3月期	計画	3店舗	5店舗	-	+3店舗	457店舗
	実績	4店舗	4店舗 (うち非家電1店舗)	5店舗	-1店舗	453店舗
2027年3月期	計画	2店舗	7店舗	-	+2店舗	455店舗

エディオングループ計

1,180 店舗

直営店 453店舗 ■ フランチャイズ店 727店舗

※2026年3月末時点




2026年4月 岡山本店（岡山県）S&Bオープン

3. トピックス

オリジナルPB商品 イーアングル[e angle]

The logo for 'e angle' features a stylized orange 'e' icon followed by the word 'angle' in a grey, lowercase sans-serif font.

既成概念にとらわれない独自の角度から
家電や暮らしを見つめなおして
生み出されています

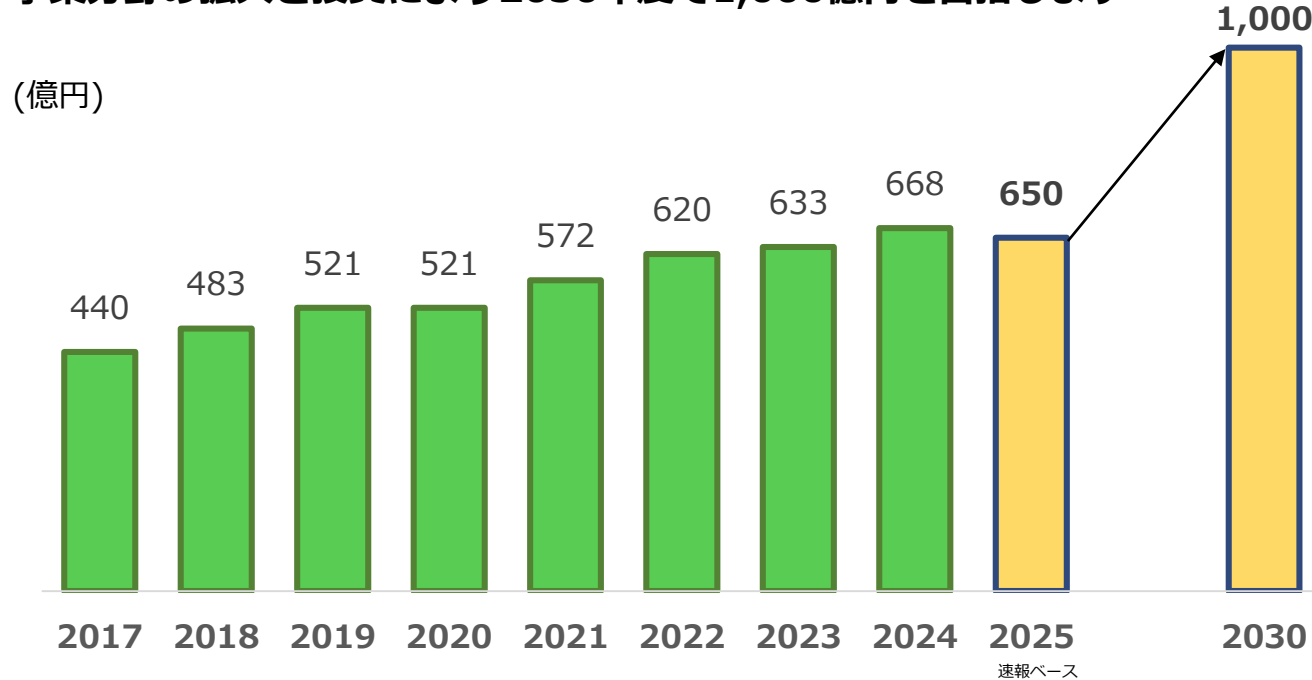
Two hands are shown holding a tilted orange box with a white border. The box contains the text 'くらしを、新しい角度から。' in white Japanese characters.

くらしを、
新しい
角度から。

<https://www.edion.com/eangle>

ELS事業の強化

事業分野の拡大と投資により2030年度で1,000億円を目指します



- 交換（パック）リフォームの品揃え拡大
EC強化（チャンネルの拡大）
- 子会社活用によるシナジー創出
- リノベーション・空間リフォーム
セグメントの強化・拡大
- M&Aを含めた積極的な投資により
新規エリアの拡大・事業領域の拡大



新規顧客接点の創出



顧客関係の深耕

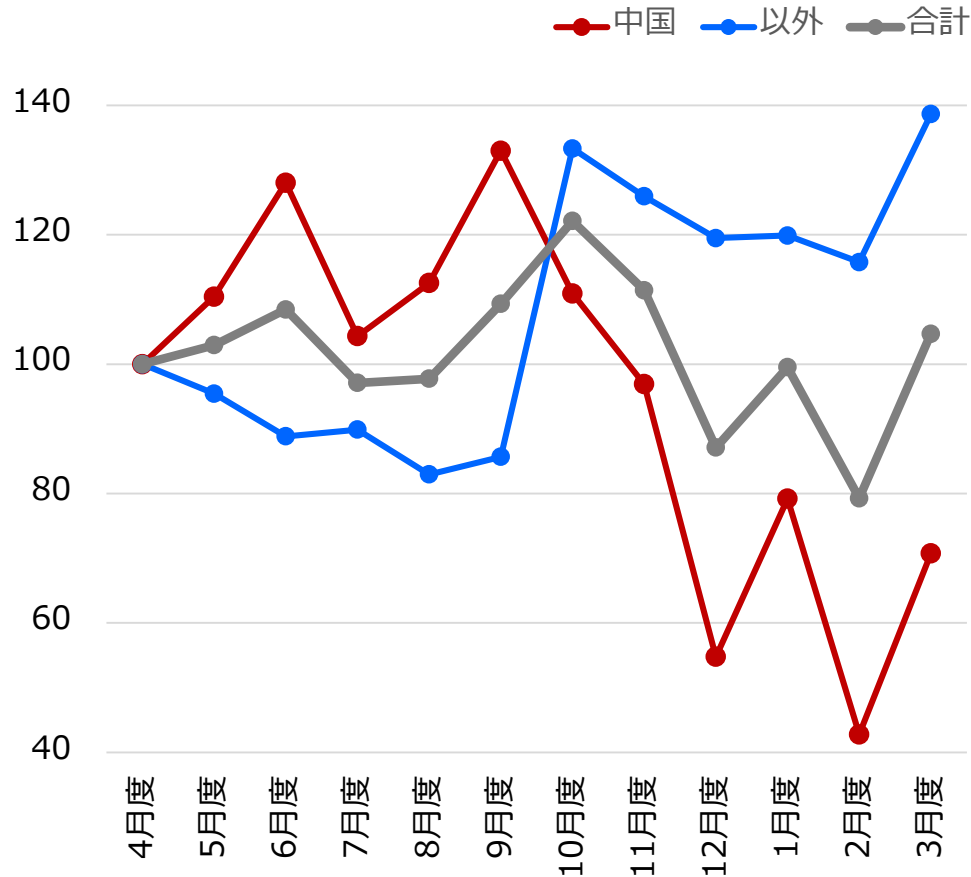


収益の最大化



インバウンド

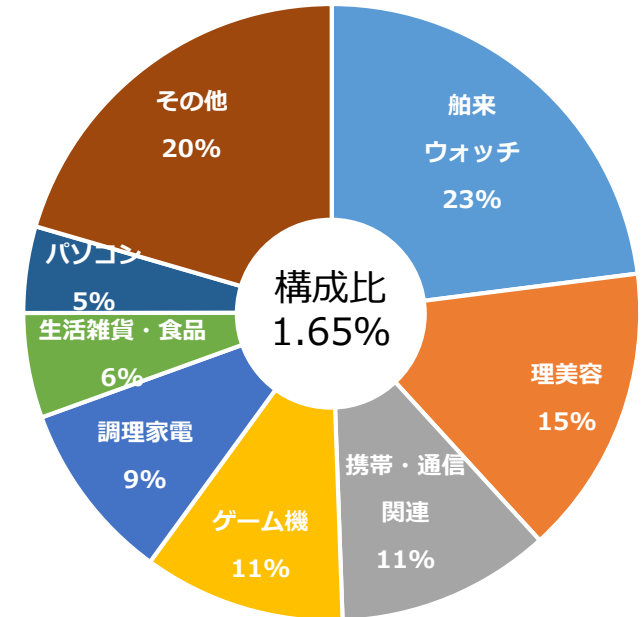
インバウンド購入客数の指数推移 (4月度=100)



- 11月度以降、中国の客数は大きく減少
- 同時に中国以外の客数が増加し合計では、概ね11月以前の水準

購入商品構成比

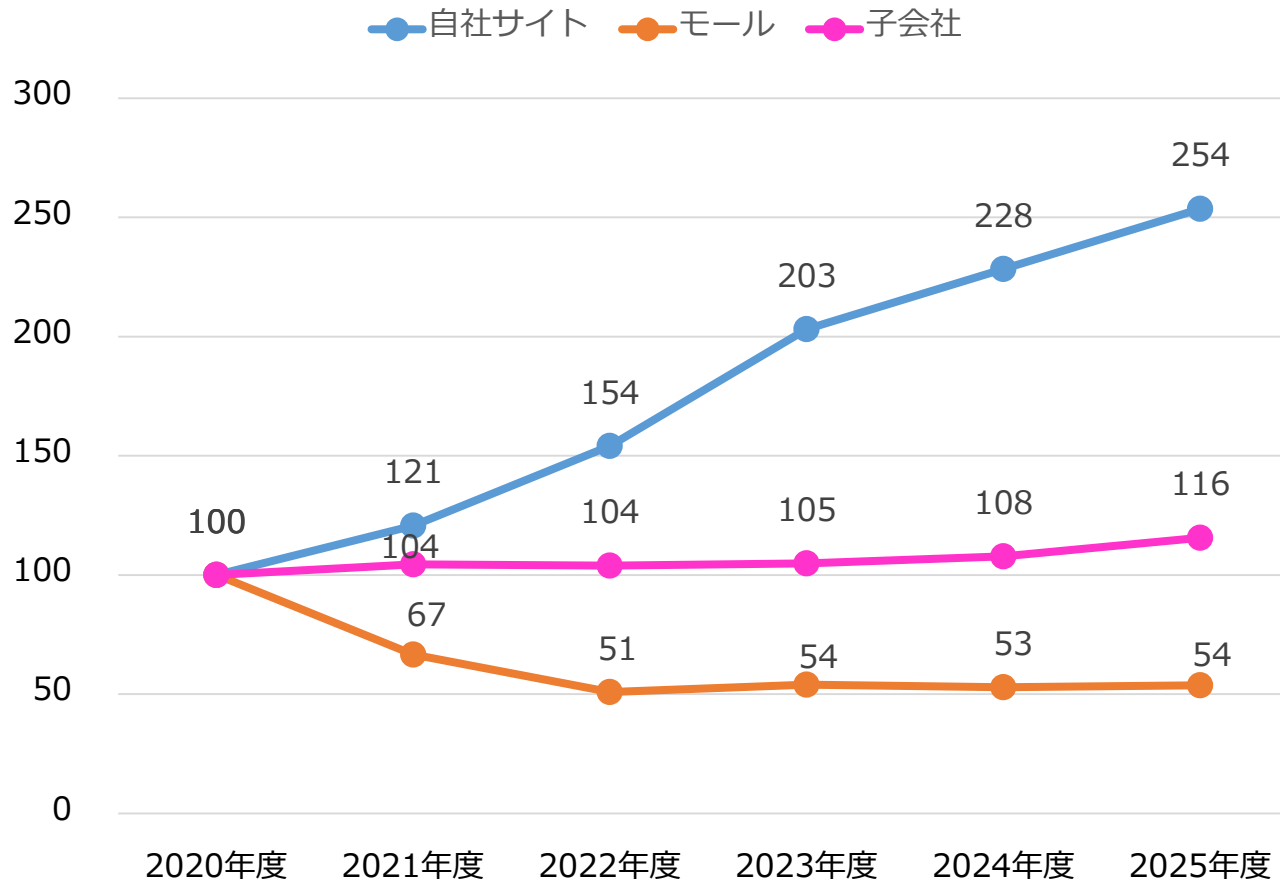
(年度累計受注ベース)



2025年12月にオープンした免税専門店「心齋橋東店」

eコマース

eコマース売上の指数推移（2020年度=100）



【エディオンアプリ】
1500万ダウンロード突破！！



自社サイトの拡大により収益基盤を強化し、お客様との継続的なリレーションを構築

エディオンスマートアプリに便利な機能が追加！

外壁クリーニングがサービスメニューに追加！

2026年4月1日より新サービスがスタート

～ 家電の動きと元気報告で、家族をそっと見守る ～



～エアコンクリーニングも好評受付中～

EDION SERVICE SITE
エディオンサービスサイト

ロボ団がイード・アワード2026「プログラミング教育」 最優秀賞を受賞しました



子供の成長を実感できる
プログラミングスクール



面倒見が良い
プログラミングスクール

【イード・アワード2026プログラミング教育とは】 主催：株式会社イード
株式会社イードの調査パネル「あんぱら」会員(約 16万人)、およびその他の外部協力パネルから、プログラミングスクールを3か月以上継続して受講している小学生の保護者を対象にインターネットによる満足度調査を実施。その結果から満足度の高いプログラミング教室を選出して表彰するもので、今回が8回目の発表となります。

4. 中期ビジョン

変化する市場環境に対応し進化する企業体質の構築

中期ビジョンでは、基本方針として「変化する市場環境に対応し進化する企業体質の構築」を掲げています。売上高の成長だけでなく、経費コントロールの強化と資本効率性の向上により、ROE10%以上、ROIC10%以上をその目標に掲げ、「インフラ基盤」「事業基盤」「お客様

基盤」という3つの基盤強化に取り組みます。また、3つの基盤すべてに関わるものとして「eコマースの強化」を、当社の持続的な成長とステークホルダーの発展を支えるものとして「サステナビリティ経営の強化」を位置付け、これに取り組むこととしています。

3つの基盤強化

インフラ基盤

多様化する環境に対応できる柔軟な基幹システム、効率的な物流ネットワーク、継続的な企業成長につながる人材マネジメント体制など、ビジネスを支える基盤の強化に努めます。

事業基盤

当社グループの主要事業である家電事業、ELS(エコリビングソーラー)事業、物流サービス事業、教育事業について、さらなる収益力の向上と営業効率の最適化に努めます。

お客様基盤

ドミナント強化による地域シェアの向上、マーケティングや情報発信力の強化による顧客接点の強化により、継続的に支持される好循環型のビジネスモデルの構築に努めます。

eコマースの強化

サステナビリティ経営の強化

持続的な成長とすべてのステークホルダーの発展を目指すため、気候変動への対応・事業リスクの抽出とその対策などを全社横断的に議論し、方針を定め実行します。

重点取り組み事項の状況

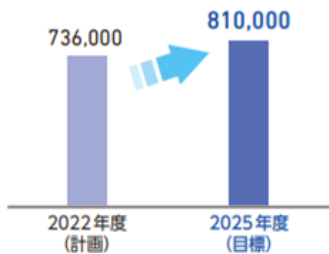
- ・ 全国物流網の完成
- ・ P B比率35.6% (目標35%)
- ・ サービスメニューの拡大
⇒エアコンクリーニング30.5万台
- ・ アプリダウンロード1500万突破
- ・ システムの内製化 (子会社の活用)

など

重点取り組み事項については概ね達成・実施することが出来た

中期ターゲットに対する実績

売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



当期利益* (百万円)



※親会社株主に帰属する当期純利益

ROE



ROIC



結果

793,746百万円
達成率 98.0%

結果

26,640百万円
ギャップ▲14,360百万円
粗利 -8,060 経費 +6,300

結果

15,453百万円
ギャップ▲9,547百万円

結果

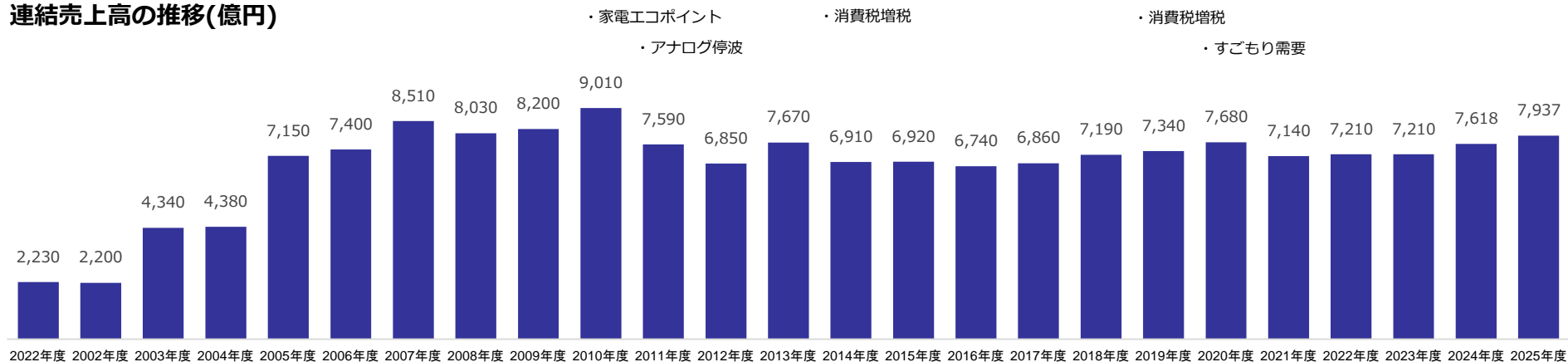
6.8%

結果

5.8%



連結売上高の推移(億円)





社会情勢

- 1 世帯総数は **2030 年をピークに減少**
2050年の平均世帯人員は 1.92 人に
- 2 2050年には単独世帯が 44.3% 2,330 万世帯に
- 3 65歳以上の高齢世帯数のピークは2045年
- 4 2050年近親者のいない高齢単独世帯が急増

出所：国立社会保障・人口問題研究所

将来環境を見据えた出店が必要
人材不足→IT化の重要性が高まる

日本ロジスティクスシステム協会の試算
2030年には2015年比で約30%減少すると予測

物流体制の整備がより一層求められる

家電小売市場を取り巻く環境変化は今後も続く

策定方針

2030年以降の日本社会の環境変化は激しくなると想定
変化に対応し持続的に発展出来る経営基盤構築が重要

中期ビジョン

効率性を追求するとともに、独自のインフラ活用により
暮らしを豊かにする新たな小売モデルを確立し
 持続的な成長基盤を構築する

効率性の追求

「店舗DX」を推進し、人口減少・高齢化社会に対応した新たなリアル店舗へ進化し、快適な購買環境を実現します。

- ・タブレット型POSの導入
- ・AI、ロボット活用による業務効率向上の推進

人事制度・組織刷新

全世代が誇りを持って働ける環境を整え、お客様の想いに寄り添う人材育成に注力。共感力と専門性で、最良のパートナーを目指します。

- ・人事制度改革
- ・次世代人材の育成プログラムの拡充
- ・ベテラン社員のノウハウを活かす環境、評価制度

既存事業の成長

「垂直統合モデル」を強化し、開発から設置まで自社で一貫サポート。買った後もずっと続く、お客様への「安心」を届けます。

- ・PB商品開発の強化
- ・サービス事業の拡大
- ・EC在庫と店舗在庫の共有化

成長戦略

家電の枠を超え、住まいやサービスなど生活の全領域へ。あらゆるライフシーンで、お客様の期待を超える価値を創出します。

- ・既存エリアの出店、関東出店
- ・住生活トータルサポートの深化
- ・M&Aによるサービス領域の拡充

エディオン標準の推進（継続中）

規模・形態・お客様状況に合わせ店舗オペレーションを統一し、業務効率向上とお客様との接点時間を創出

DXの推進による店内作業・経営環境の効率化

2026年度
タブレットPOSの導入



2028年
基幹システムの最適化

2030年
ECシステムのリプレイス
会計システムのリプレイス

物流体制の最適化

- 配送体制の再編成・見直し
- eコマース倉庫の拠点増加と店内在庫との共有化

AI・ロボットの積極的活用

AIの活用

需要予測や業務プロセスの自動改善への活用

ロボット活用

店舗および物流現場での積極的な実用化研究

お客様との接点を強化し生産性向上をはかり、**持続的な企業価値向上**を図る

人事制度改革 2027年度

統合を経て複雑化した人事制度を刷新し、公平公正な制度へ抜本的に見直し

従業員エンゲージメントの向上

人事制度

- 柔軟な採用制度の構築
- ベテラン社員（役職定年後）のやりがい創出

人材育成

- 若手幹部候補の育成制度拡充
- マルチ社員の育成（入社後のローテーション）

コンプライアンス推進

2026年度～ **コンプライアンス推進室の本格稼働** | 攻めと守りのバランスを図り、持続的な成長を図る

多様な働き方を支援し、個の成長と組織の活力を最大化することで、**持続可能な企業価値向上**を実現

家電

市場は一時的に拡大、利益率改善を図る

- 省エネ基準改正への対応（2027年度）
- 蛍光灯製造廃止対応（2027年度）
- P B商品の開発強化
- 新規商品開発（海外メーカー）
- 携帯電話事業のさらなる強化

 angle



教育

2030年度 生徒数10,000人を目指し取組み強化

- 教室展開エリアの積極的な拡大
- 新時代に対応したカリキュラム構築
- 未来の日本を支える人材の育成



リフォーム（ELS事業）

2030年：1000億円を目指し積極的に取り組み

- リノベーション・外壁・給湯器の拡大
- EC化への取り組み強化
- リフォーム事業の認知度向上
- 専門人材の育成
- 量販店への流入加速



サービス

エアコンクリーニングNo.1さらなる拡大を図る

- 新規サービスラインナップの拡充
 - ⇒ 外壁塗装クリーニングサービス本格開始（2026年度）
 - ⇒ その他、サービスメニュー開発を行い
どんな時でも頼られる利便性の高い店舗へ



生活を取り巻くニーズを事業に取り込み**少子高齢化時代の日本を支える企業**に

既存エリアのシェア拡大

S & Bを含め2030年まで40店舗の出店を計画

需要が大きい反面、まだまだシェアが低いエリアや競争力向上を図るエリアを重点的に出店
大阪、福岡、愛知、兵庫、長野、熊本

未出店エリアへの出店加速

2030年まで30店舗の出店を計画

将来人口予測とともに
未出店エリアへの出店でシェア拡大



認知度向上とともに投資額を抑えたモデルを開発し
未出店エリアへの出店を加速

新規事業への取り組み

環境ビジネスへの注力

- 家電リユース事業の拡大
冷蔵庫・洗濯機の取扱拡大
- 既存リユース事業の拡大
中古携帯・中古ゲーム
- リサイクル事業の拡大
イー・アール・ジャパンの事業拡大

リテールメディア事業の強化

店舗を単なる販売の場から、『体験と発見のメディア』へと進化させ、地域密着型リテールならではの五感に訴える広告体験を提供します。



M&Aなども視野に積極的に事業
拡大を図っていく

新たな事業機会の創出と事業拡大を通じて 持続的な発展に向けた収益基盤 を築く

売上高
9,200億円

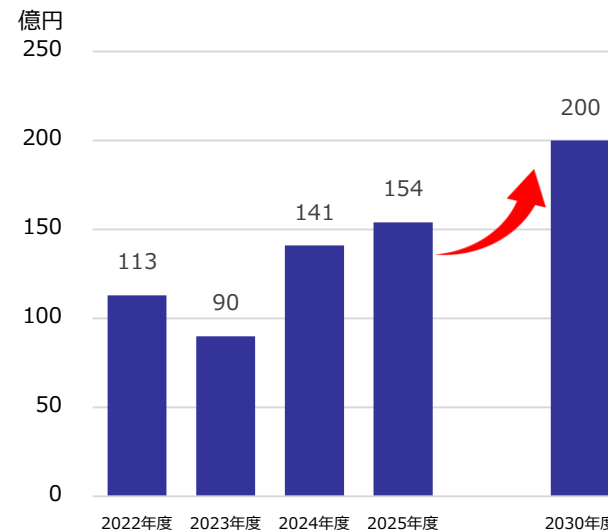
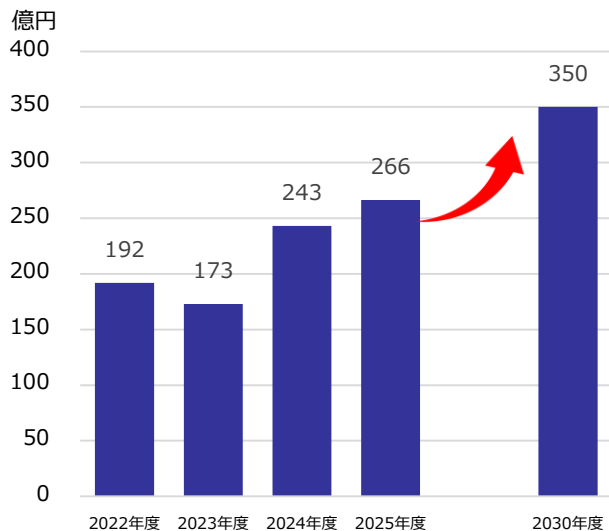
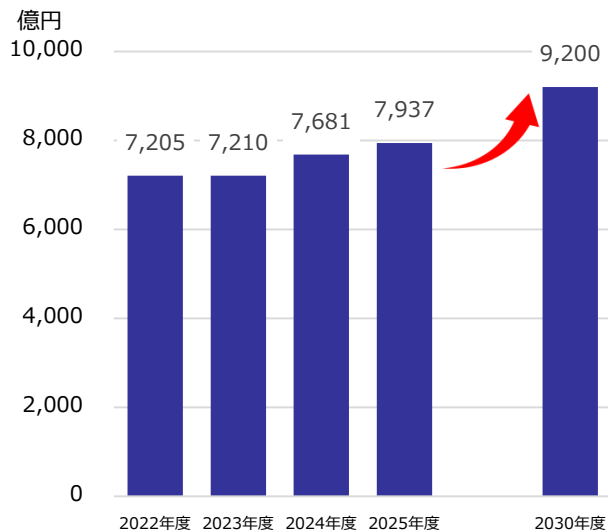
経常利益
350億円

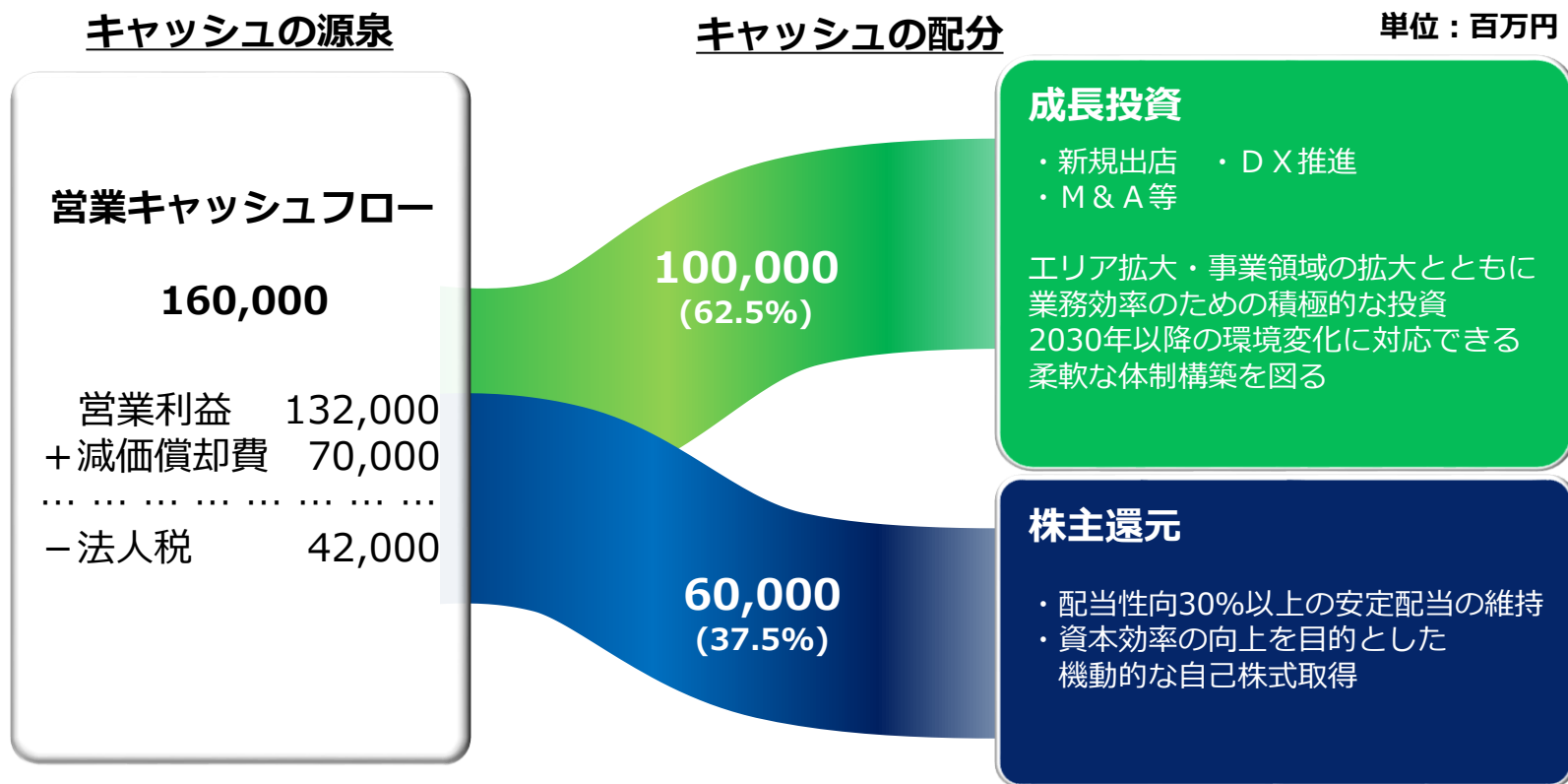
当期利益
200億円

2025年度との主な比較
 既存店成長 +0.5%
 新店による増加 +600億
 E L S +350億
 E C +140億

2025年度との比較
 粗利額 +300億
 粗利率 ▲0.8%
 経費 +220億
 経常利益率 3.3%→3.8%

財務指標
ROE 8.0%
ROIC 7.5%





ESG・サステナビリティへの取り組み

「お客様の豊かな暮らしを永続的に支える企業」でありたいと考えています

Environment

- CO₂排出量削減目標：
CO₂削減ロードマップ策定
2030年度目標 2013年度比46%削減
2050年度目標 カーボンニュートラル
- 環境に優しい店舗づくり：
Nearly ZEB認証取得2店舗
太陽光発電システム設置拠点数：87拠点
P P Aモデルの導入も推進
- 循環型社会の実現：
小型家電リサイクルの推進
家電リユースの推進



Social

- 人材育成の推進：
エディオンアカデミー 将来人材育成
独自の社内認定制度「スキル認定」導入
- 健康経営への取り組み：
健康経営優良法人（大規模法人部門）
7年連続認定
働き方改革の促進
- 地域貢献活動：
障がい者自立支援
（パラリンアート協賛）
スポーツを通じた地域貢献



Governance

- 監査等委員会設置会社へ移行（2024年6月）
- 取締役会のガバナンス強化：
社外取締役比率、女性取締役比率の向上
- 指名報酬委員会：
独立役員社外取締役比率 75%
- サステナビリティマネジメント：
サステナビリティ推進委員会設置
サステナビリティ方針制定
- 取締役会の構成



※詳細は当社コーポレートサイトをご確認ください：<https://www.edion.co.jp/sustainability>

株価・配当推移

ROIC向上を指標に掲げ、資本効率の向上とともに健全なバランスシートの維持を重視します

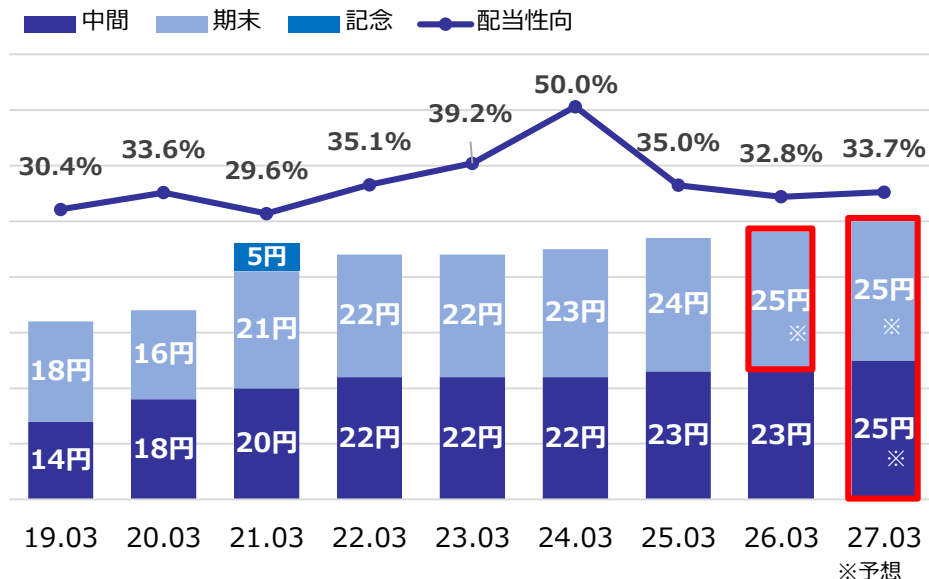
1. 配当政策

株主への利益還元を経営の重要課題と認識しております。配当については、業績および経営環境等を総合的に加味し配当性向30%以上の安定配当を基本方針としています。

2. 自己株式の取得

資本効率の向上に資する株主還元策を前提に、業績・経営環境や投資および株価を含めた市場環境を総合的に考慮し機動的に実施します。

■ 株価推移



お得な株主優待制度

EDION 株主様ご優待ギフトカード
有効期限 2026年6月30日
3,000円分
Paralym Art

注意事項

- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。
- 本資料に掲載されている予測等については、様々なリスクや不確実性が内在しており、その正確性、完全性を保証または約束するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。
- 本資料は、当社の事業内容、業績等の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料につきましては、無断で複製または転送等を行われないうようお願いいたします。

2026年5月11日