



株式会社エディオン 中間決算説明会

2014年3月期



2013年11月21日

前回決算説明会の進捗

公表計画	△	売上・経常利益は未達。 営業利益・四半期純利益は達成。
エコ・リビングソーラー	△	上期実績177億円(前年比116.5%) 上期計画比 84.6%
Eコマース	○	上期実績40億円(前年比370.1%) 上期計画比 121.1%
出店計画	○	計画通り進捗 上期 新設:8店、移転:3店
顧客戦略	△	エディオンカード:期末計画 450万人 440万人(2013/3)→446万人(2013/9) あんしん保証カード:期末計画 400万人 163万人(2013/3)→247万人(2013/9)
インターネット接続事業	○	上期実績51億円(前年比150.7%) 上期計画比 112.4%
メンテナンスサービス	○	上期実績149千件(前年比138.5%) 上期計画比 112.0%

※100%以上○、80~99%△、80%未満×

CONTENTS

1. 2013年度 上期実績

2. 当社の取組

3. 2013年度 通期計画

CONTENTS

1. 2013年度 上期実績

2. 当社の取組

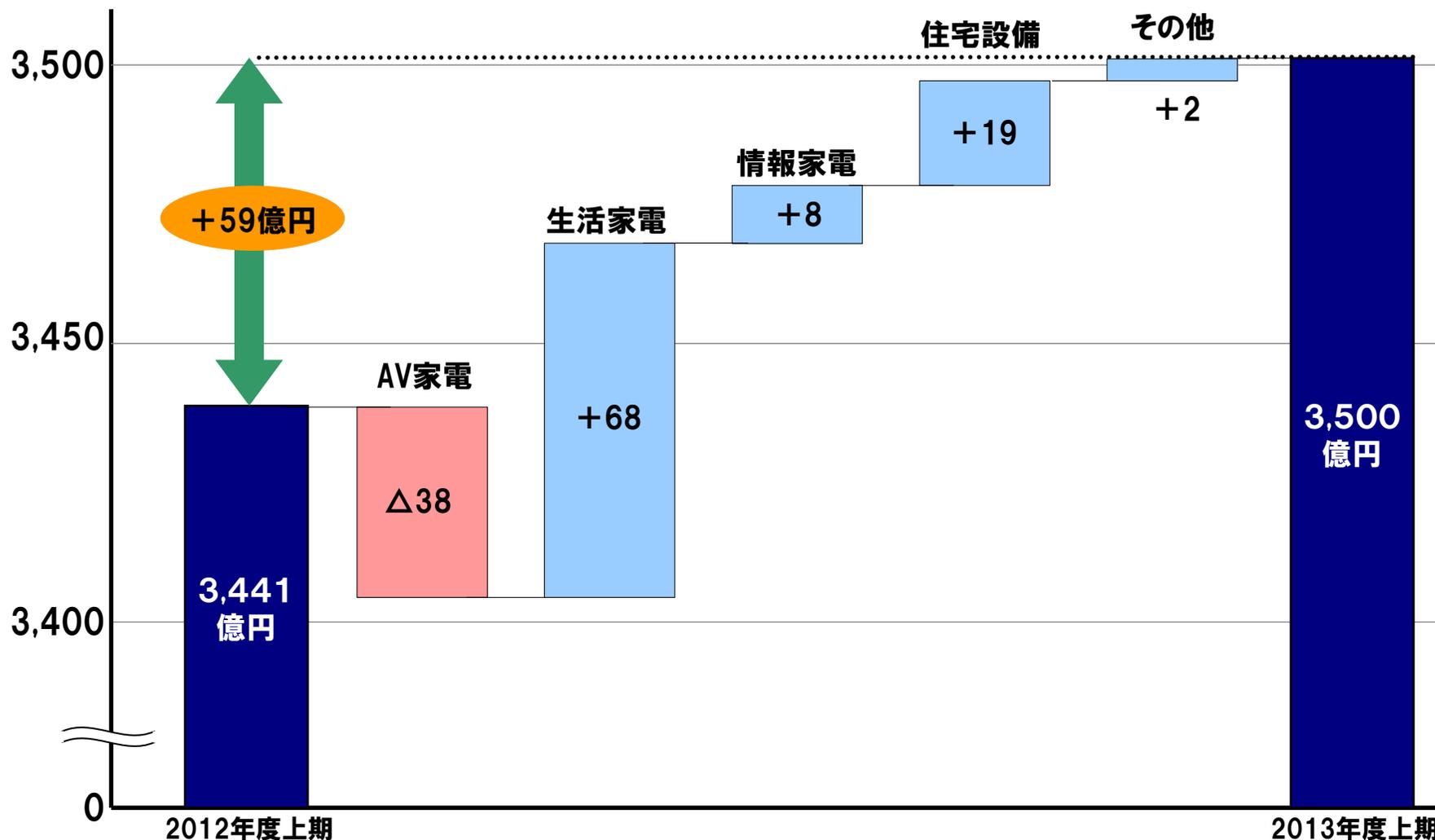
3. 2013年度 通期計画

**常務取締役 管理本部長
梅原 正幸**

百万円・%	2012年度 上期			2013年度 上期				
	売上比	実績	前年比	売上比	実績	前年比	計画	計画比
売上高	100.0	344,104	84.7	100.0	350,077	101.7	361,000	97.0
売上総利益	25.5	87,680	86.1	26.5	92,627	105.6	92,200	100.5
販売管理費	26.3	90,424	100.6	25.6	89,768	99.3	89,900	99.9
営業利益	△0.8	△2,743	—	0.8	2,858	—	2,300	124.3
経常利益	△0.2	△707	—	1.1	3,925	—	4,000	98.1
四半期純利益	△0.3	△1,141	—	0.8	2,930	—	2,400	122.1
出店数 (S&B含む)	—	4店	—	—	11店	—	11店	—
設備投資	—	5,941	164.4	—	10,733	180.7	11,000	97.6
減価償却費	—	6,351	93.1	—	6,133	96.6	6,500	94.3

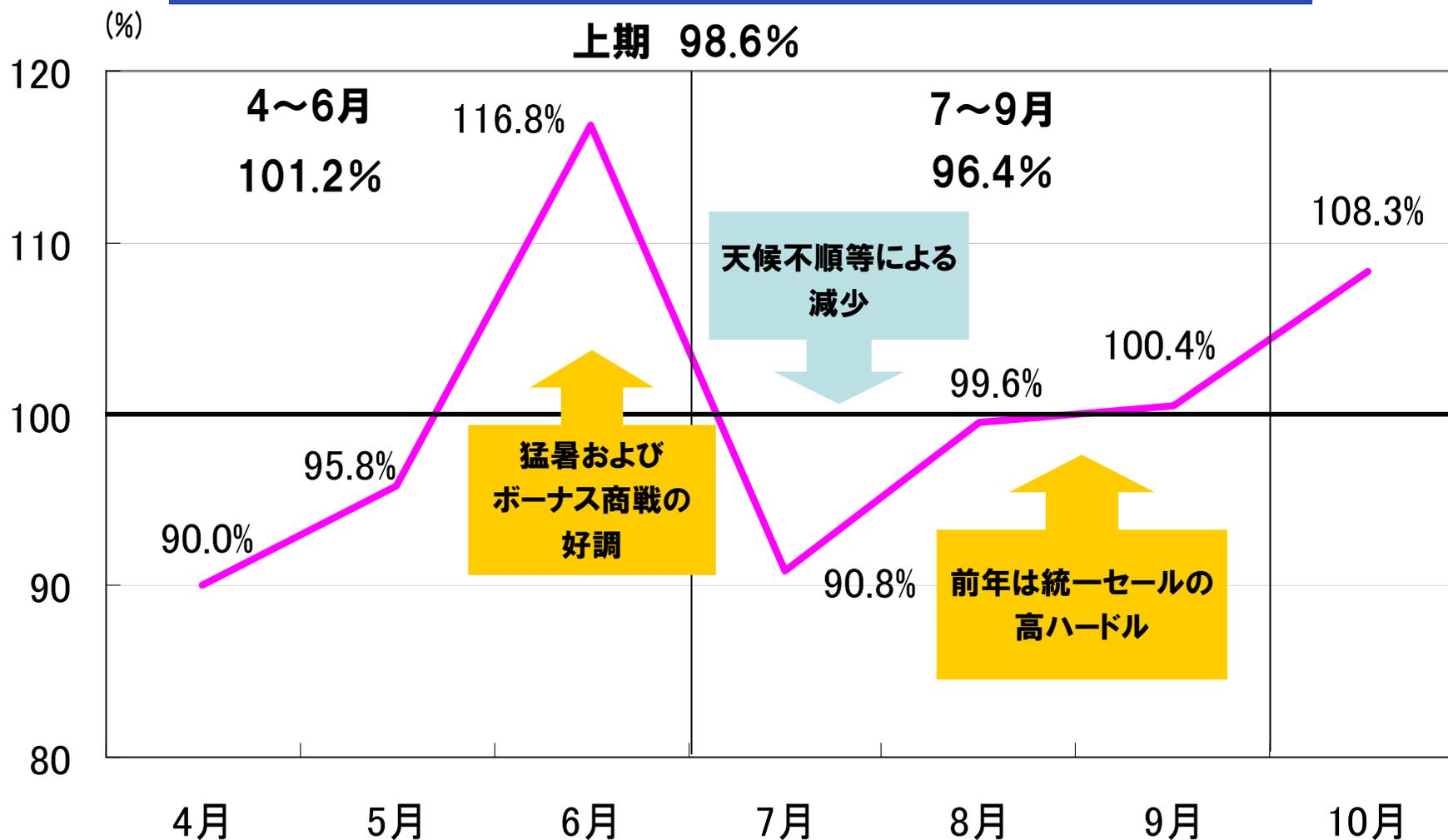
売上高は前年から59億円増加した

（単位：億円）【前年対比】



前年を下回ったが、回復基調で推移した

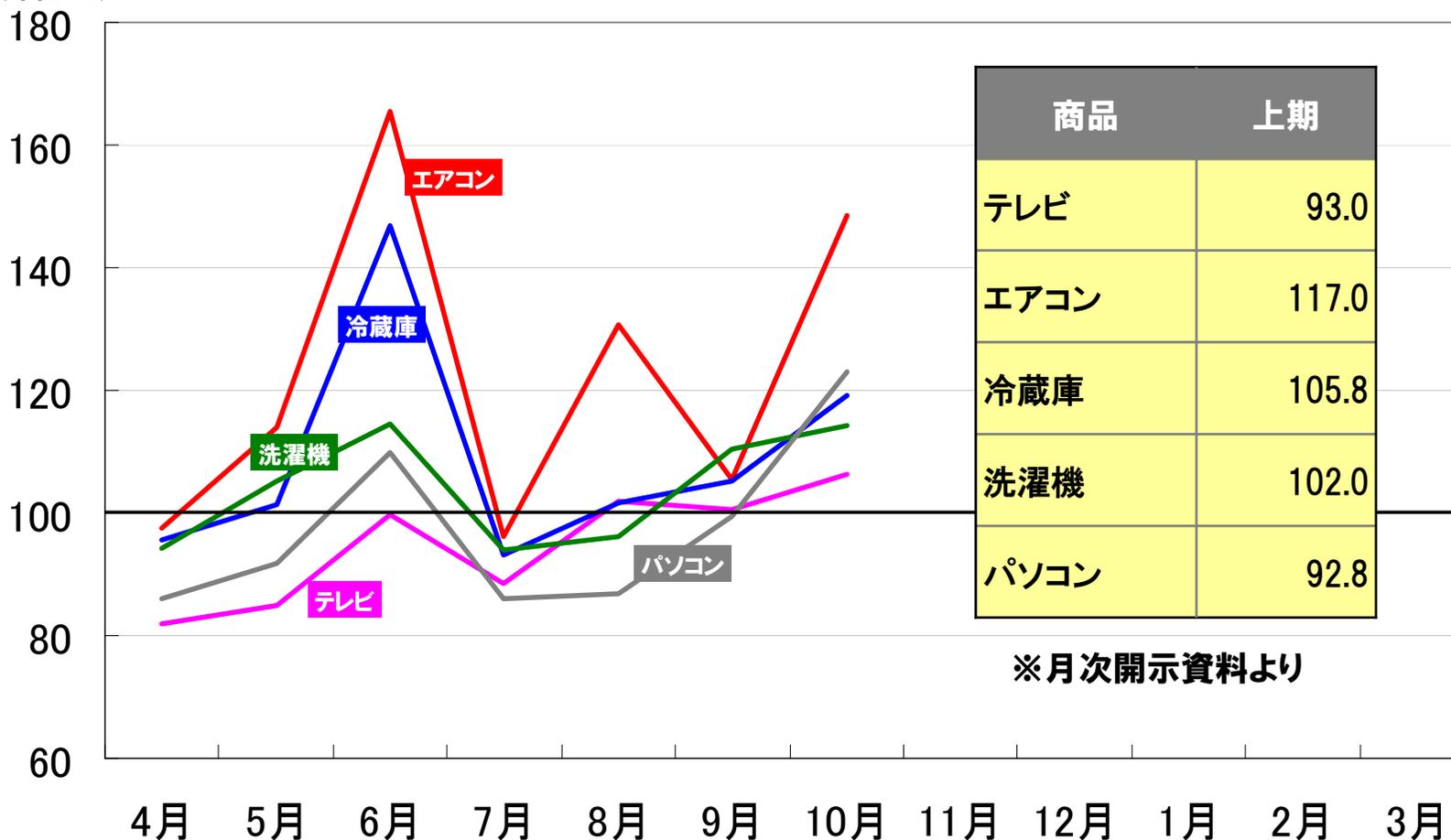
直営既存店 受注前年比 推移



猛暑の影響のほか、テレビが前年を上回ってきた

直営全店 主要商品 受注前年比 推移

(単位:%)



人件費など固定費の削減を進め計画内に収めることができた

(単位) 百万円・%	2012年度上期		2013年度上期				
	売上比	実績	売上比	実績	前年増減	計画	計画増減
販管費合計	26.3	90,424	25.6	89,768	△656	89,900	△132
広告宣伝費	4.1	14,247	4.0	13,940	△307	12,800	+1,140
販売費	2.5	8,566	3.0	10,469	+1,903	9,900	+569
人件費	11.1	38,158	10.5	36,776	△1,382	37,000	△224
設備費	6.6	22,744	6.4	22,556	△188	23,500	△944
その他販管費	1.9	6,707	1.7	6,024	△683	6,700	△675

広告宣伝費 前年ブランド統一による減少 △18億、政策変更による増加 +17億

販売費 長期保証関連費用 +9億、クレジット手数料 +5億

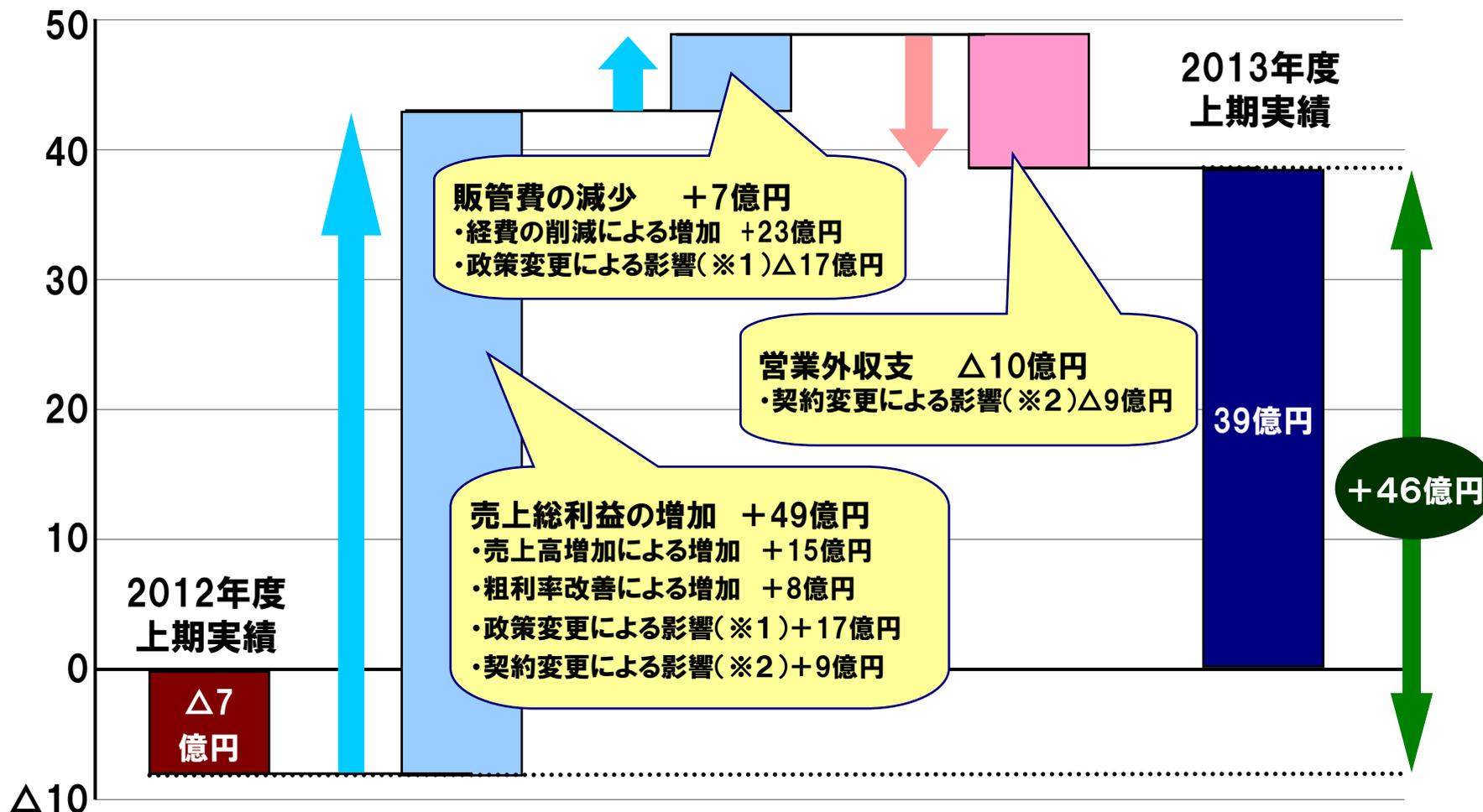
人件費 社員数減少(2013/3 9,602人→2013/9 9,299人)等による減少

設備費 減価償却費減少等による減少

その他販管費 前年ブランド統一による減少およびコスト削減の取り組みによる減少

売上の増加および経費の削減により大きく改善した

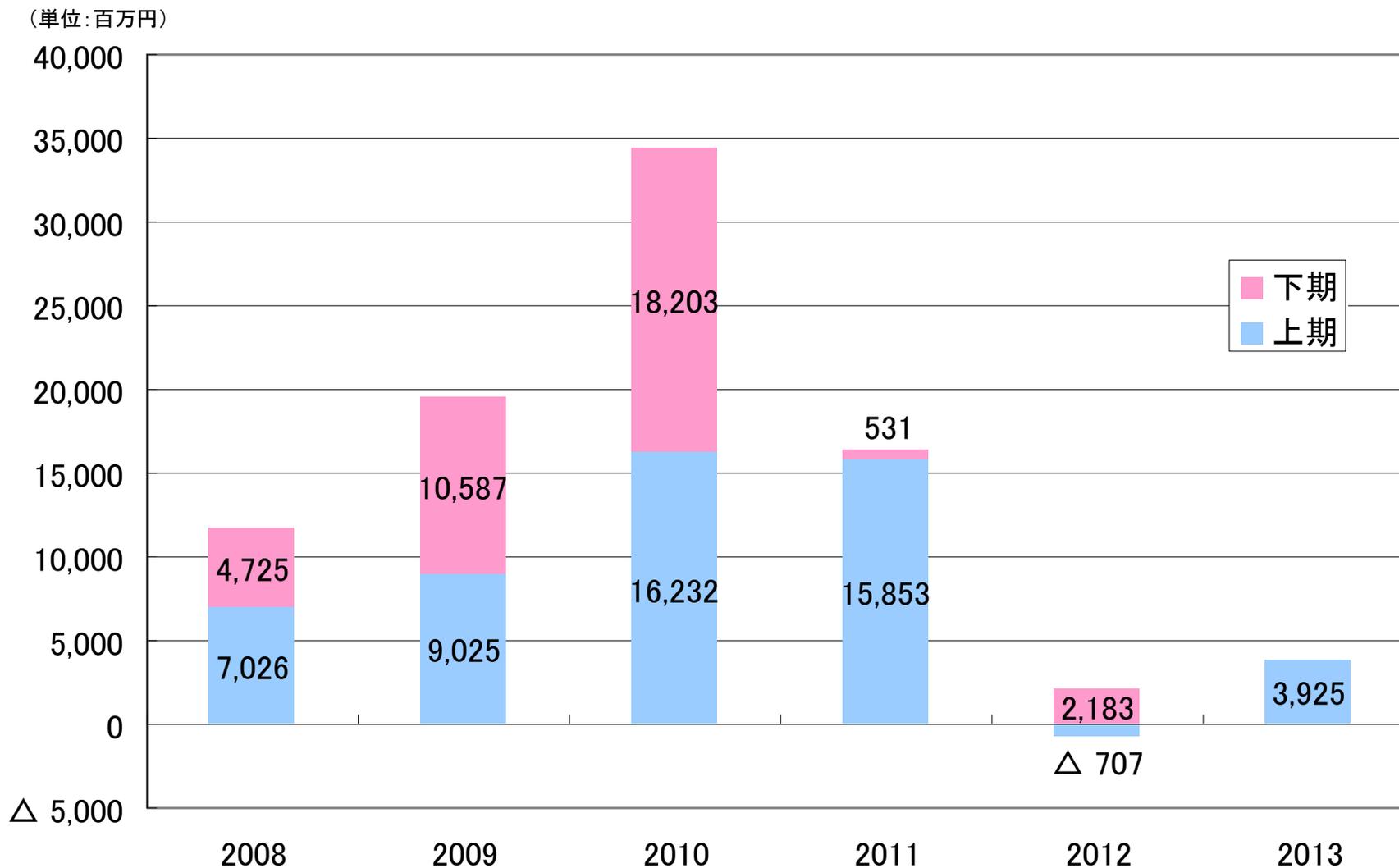
（単位：億円）



※1 インセンティブ獲得時のオペレーション変更等にともなう影響額

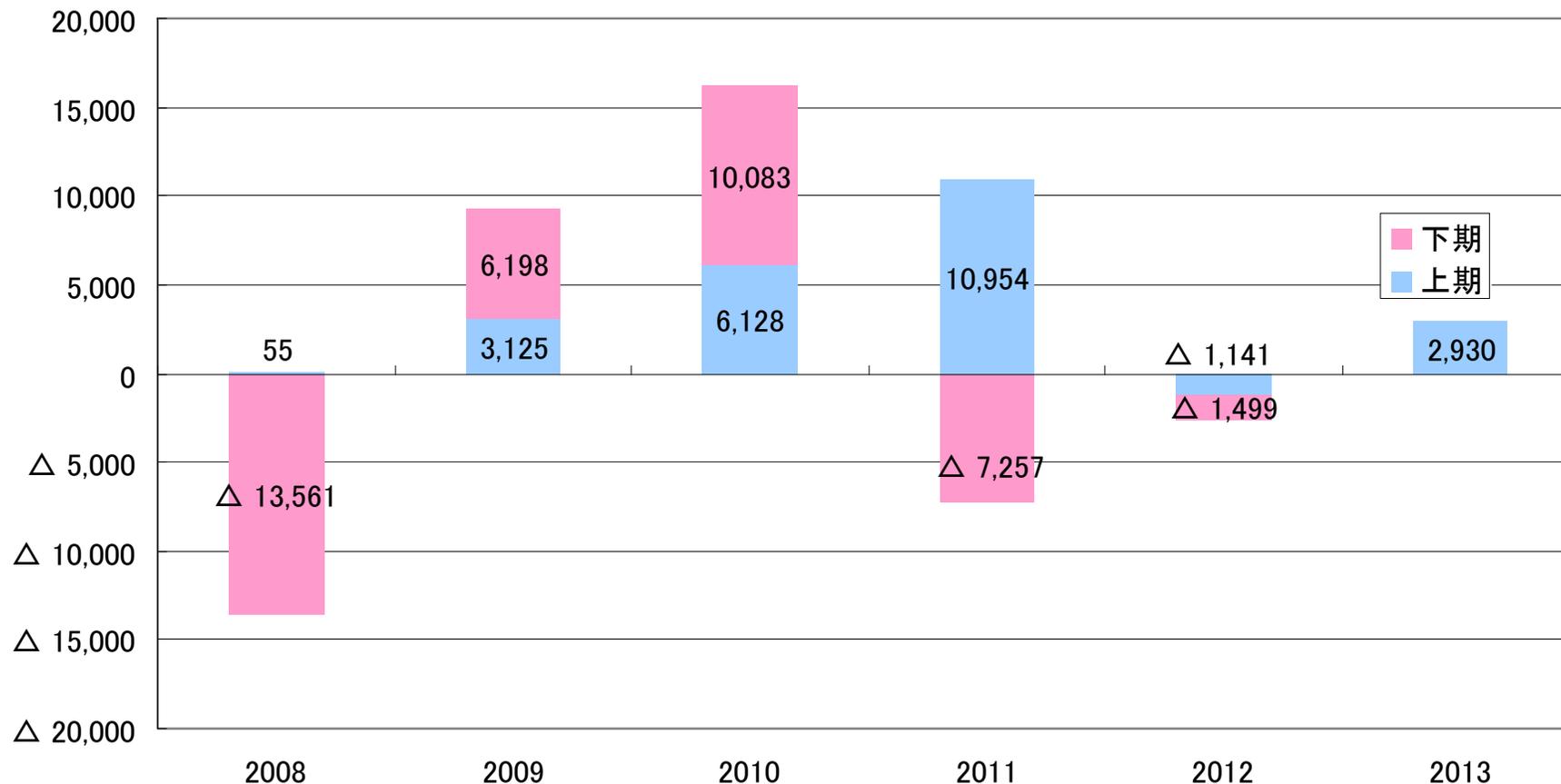
※2 取引先との仕入割引契約の変更にともなう影響額

経常利益額は前年から45億円改善し、経常黒字化できた



四半期純利益も前年から40億円改善し黒字化できた

(単位:百万円)



在庫の減少などにより総資産を大きく圧縮できた

(単位:百万円)	2013年3月	2013年9月	増減額	
流動資産	162,446	140,037	△22,409	主な資産の状況 ●流動資産 △224億円 うち商品 △114億円 ●在庫回転率 △0.2回転 2012年度 7.6回転 →2013年度上期 7.4回転(年換算) ●有形固定資産 +7億円 うち土地 △17億円 うち建物等 +15億円 ●無形固定資産△19億円 うち自社利用ソフトウェア △18億円 ●総資産 △261億円
現預金	9,966	7,199	△2,767	
売掛金	28,166	26,679	△1,487	
商品	99,779	88,342	△11,437	
固定資産	215,640	211,920	△3,720	
有形固定資産	154,002	154,753	+751	
無形固定資産	8,053	6,140	△1,913	
投資その他	53,585	51,026	△2,559	
総資産	378,087	351,958	△26,129	
総資産回転率/年	1.8回転	1.9回転	+0.1回転	

財務指標が目標とする経営指標を達成した

(単位:百万円)	2013年3月	2013年9月	増減額	
負債	239,598	206,751	△32,847	主な負債・純資産の状況 ●負債 △328億円 短期借入金 △210億円 長期借入金 △1億円 ●純資産 +67億円 純利益 +29億円 増資等 +49億円 ●有利子負債依存度 29.4% △4.0% ※経営目標 30%未満 ●自己資本比率 41.2% +4.6% ※経営目標 40%以上
買掛金	45,047	37,409	△7,638	
短期借入金	36,000	15,000	△21,000	
長期借入金	87,633	87,530	△103	
純資産	138,489	145,206	+6,717	
自己資本	138,212	144,932	+6,720	
有利子負債残高	126,276	103,356	△22,920	
有利子負債依存度	33.4%	29.4%	△4.0	
自己資本比率	36.6%	41.2%	+4.6	

黒字転換およびたな卸資産の減少等によりCFが大きく改善した

(単位:百万円)	2012年度上期	2013年度上期	増減額	
営業CF	1,127	20,970	+19,843	キャッシュ・フローの状況 ●営業CF 209億円 (前年比 +198億円) 税前利益 39億円 たな卸資産減少 114億円 ●投資CF △48億円 (前年比 +5億円) 有形固定資産 取得 △91億円 売却 33億円 投資有価証券 売却 19億円 ●財務CF △189億円 有利子負債 △229億円
税引前純利益	△1,905	3,909	+5,814	
たな卸資産	△4,216	11,469	+15,685	
投資CF	△5,348	△4,809	+539	
有形固定資産取得	△4,436	△9,166	△4,730	
有形固定資産売却	398	3,318	+2,920	
財務CF	3,143	△18,928	△22,071	
現金残高	9,608	7,199	△2,409	
フリーCF	△4,221	+16,161	20,382	

直営家電店8店舗を新設、3店を移転した

店舗数増減実績（2013年4月～2013年9月）

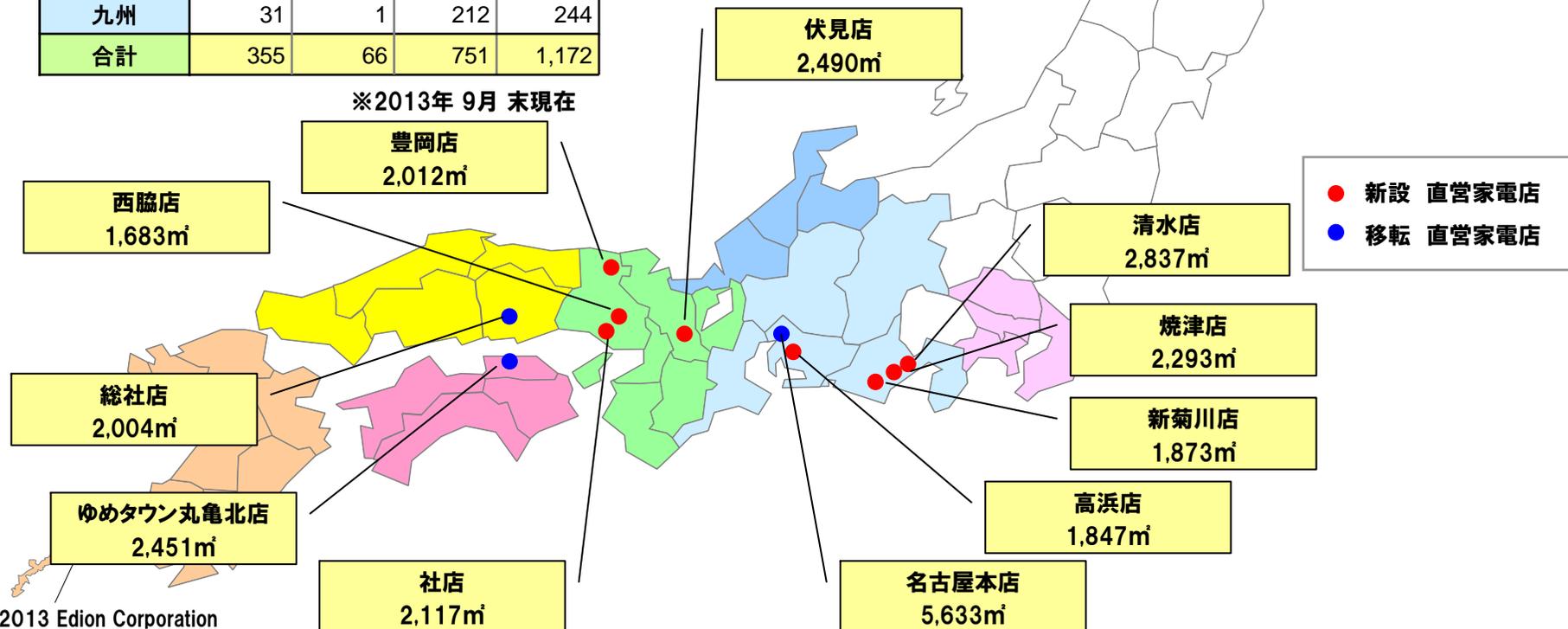
	2013年 3月末	新設	移転・ 建替	閉鎖	増減	2013年 9月末
家電店	355	8	3	8	±0	355
非家電店	70	1	0	5	△4	66
直営店計	425	9	3	13	△4	421
FC店	752	9	0	10	△1	751
全店計（FC含）	1,177	18	3	23	△5	1,172
直営店 売場面積(m ²)	1,041,859	+22,501		△38,923	△16,422	1,025,437

非家電店・・・携帯電話専門店、ホームセンター、ソフト専門店等

地域別店舗数および出店店舗

店舗数	直営店		FC	合計
	家電	非家電		
北海道	6	1	0	7
関東	8	3	0	11
北陸	14	5	0	19
中部	102	53	110	265
近畿	96	1	62	159
中国	82	2	275	359
四国	16	0	92	108
九州	31	1	212	244
合計	355	66	751	1,172

※2013年 9月 末現在



CONTENTS

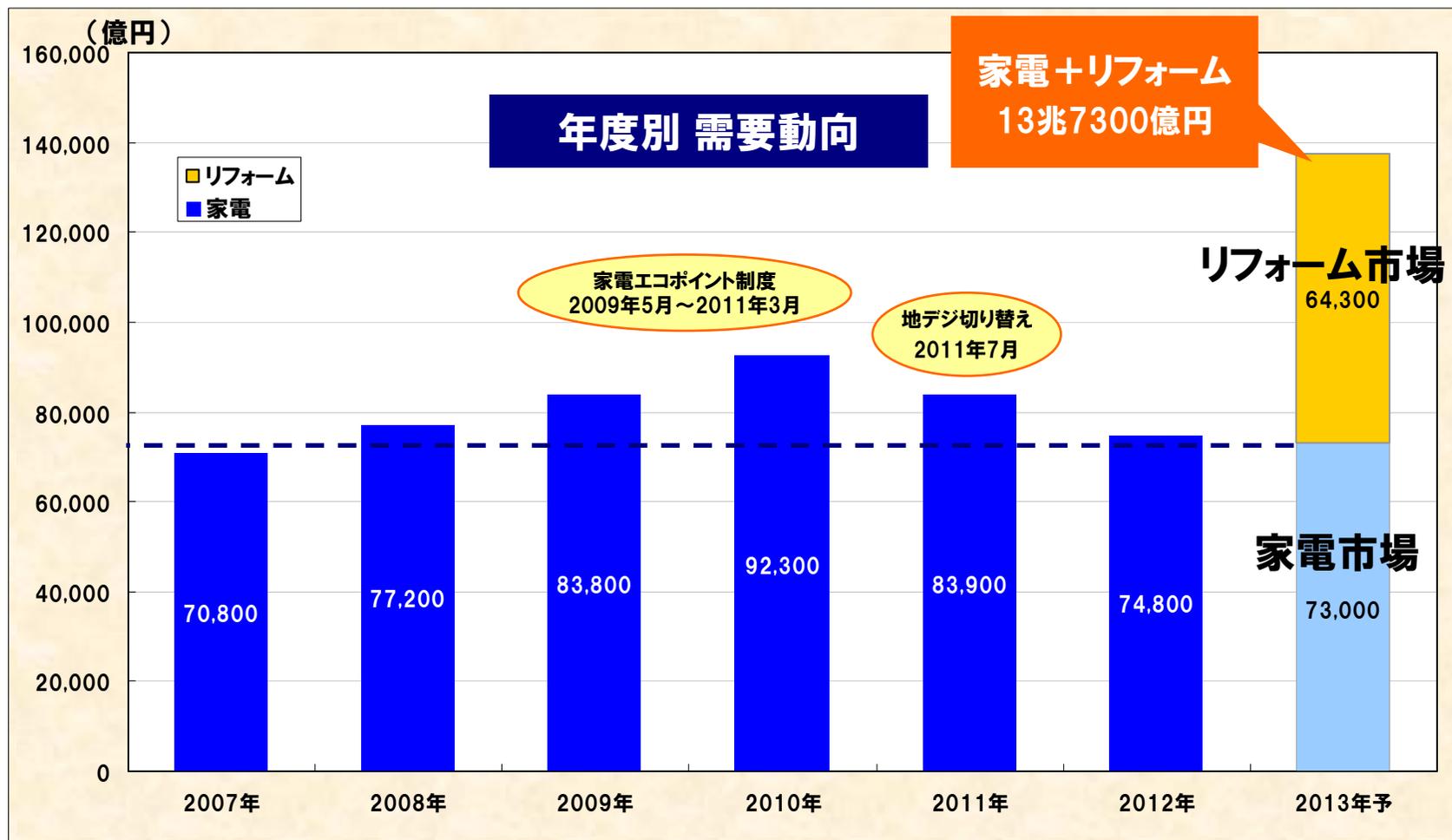
1. 2013年度 上期実績

2. 当社の取組

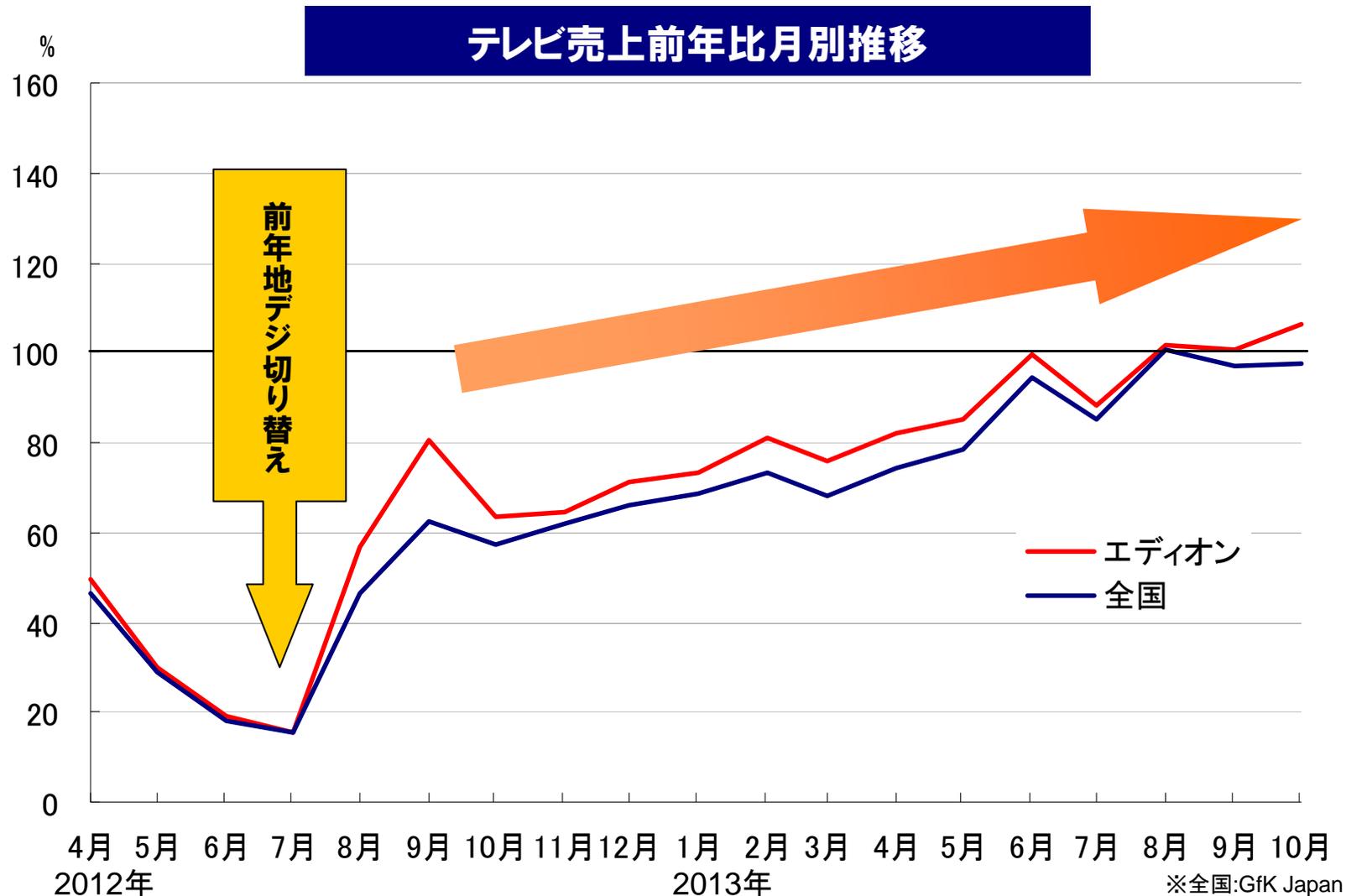
3. 2013年度 通期計画

**代表取締役 会長 兼 社長
久保 允誉**

家電需要は特需を経て以前の水準に戻った



テレビの売上は底打ちし今後は前年増が見込まれる



エコ・リビングソーラー商品

① 売上高 450億円

Eコマース

② ネット売上 100億円

出店政策

③ 出店 31店舗
新設23店 移転8店

顧客戦略

④ カード会員数 850万人

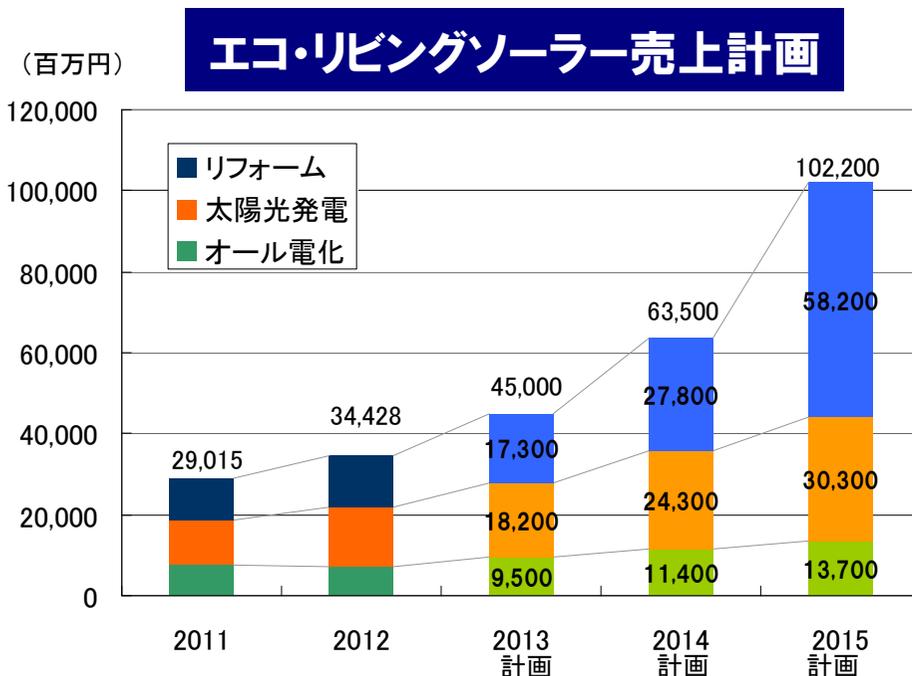
インターネット接続事業

⑤ 接続会員 52万人

サービス

⑥ メンテナンスサービス受注
25万件

当社の成長の柱として一層の強化を行っていく



需要背景

- 老朽化した住宅の増加
- 省エネ・節水などへのニーズ
- 政府の新成長戦略
(フローからストックへ)

(百万円)	2012年度 通期実績	2013年度 上期実績	前年比	2013年度 通期計画	前年比
リフォーム	12,506	8,446	142.7%	17,300	138.3%
太陽光発電	14,586	5,703	94.8%	18,200	124.8%
オール電化	7,335	3,629	109.1%	9,500	129.5%
合計	34,427	17,778	116.5%	45,000	130.7%

多様なニーズへ対応のため商品力と店舗展開を強化する

30万円以下

50～300万円

300万円以上

全店舗展開

354店舗(9月末現在)

設備の取り替え

ぷちDEリフォーム

リフォーム未満という新発想



- トイレ
- レンジフード
- 洗面化粧台
- ...

中型店以上展開

今期末計画 208店舗(+36店)

パックリフォーム



- システムキッチン
- ユニットバスルーム
- ...

旗艦店展開

今期末計画 2店舗(+2店)

トータルリフォーム



- 玄関リフォーム
- 防音リフォーム
- ...

強い商品力と工事体制をもつLIXILとの提携により強化をはかる

LIXILグループと資本業務提携契約締結

- 取扱商品の拡大
キッチン・バス・トイレ中心のリフォーム
→サッシ・玄関ドア・外壁等、リフォーム全般へ
- 商品開発の実施
自社による企画・開発
→LIXILと共同での企画・開発へ
- 全国をカバーする工事体制の確立
当社カバーエリア内だけの工事体制
→全国どこでも施工できる工事体制へ
- 人的交流
自社独自ノウハウによる営業活動
→業界ノウハウを取り入れた営業活動



Link to Good Living

国内最大の住宅建材・設備機器メーカー
国内唯一の住生活総合企業

主要分野における業界シェア

洗面化粧台 No.1 (約38%)	システムキッチン No.1 (約28%)	バスルーム No.1 (約26%)
衛生機器 No.2 (約40%)	住宅サッシ類 No.1 (約50%)	玄関ドア No.1 (約55%)
タイル No.1 (約74%)	住宅用外壁材 No.3 (約11%)	カーテン No.1 (約9%)

※(株)LIXILグループ アニュアルレポート2013より

ECコマースのサービスを強化し売上を拡大させる

あんしんの価格

最低価格保証

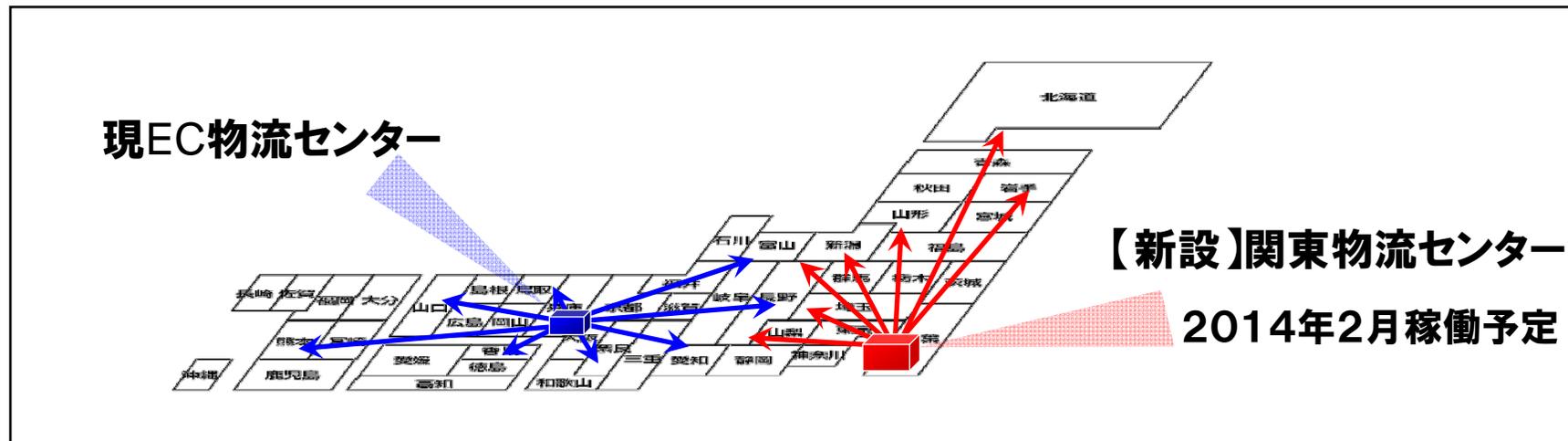
競合他社ネット価格に徹底対抗



関東物流センター新設

物流センター2拠点体制

処理能力とサービスを強化



(百万円)	2012年度 通期実績	2013年度 上期実績	前年比	2013年度 通期計画	前年比
ECコマース売上高	3,005	4,058	370.1%	期初 6,000 修正 10,000	期初 199.7% 修正 332.8%

既存展開エリアにおける店舗網の強化を推進する

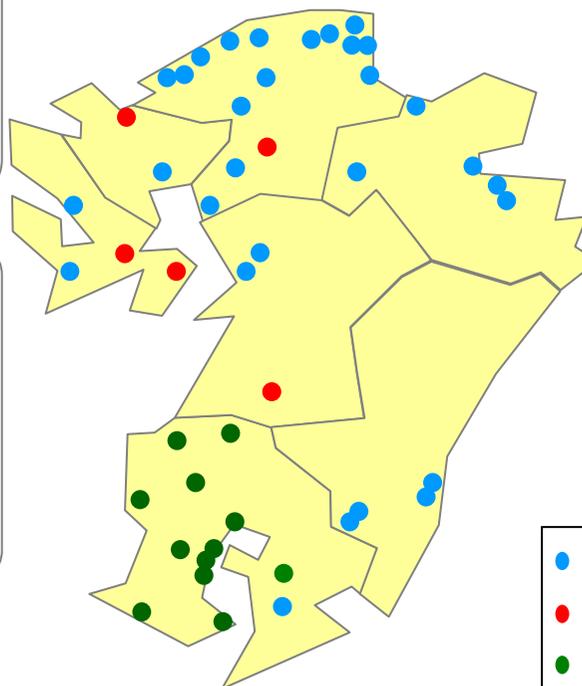
(今期)九州エリアの強化

- ・ベスト電器からの継承(5店舗)
- ・カコイエレクトロのFC加盟(15店舗)

当社出店方針

- ・既存エリア(中部以西)への出店
- ・出店数(年20~30店)(S&B含)
- ・投資総額(年150~200億円)

九州エリア店舗網



九州エリア
店舗数(小型FC含)
244店舗(9月末現在)
↓ +33店舗
277店舗(今期末予想)

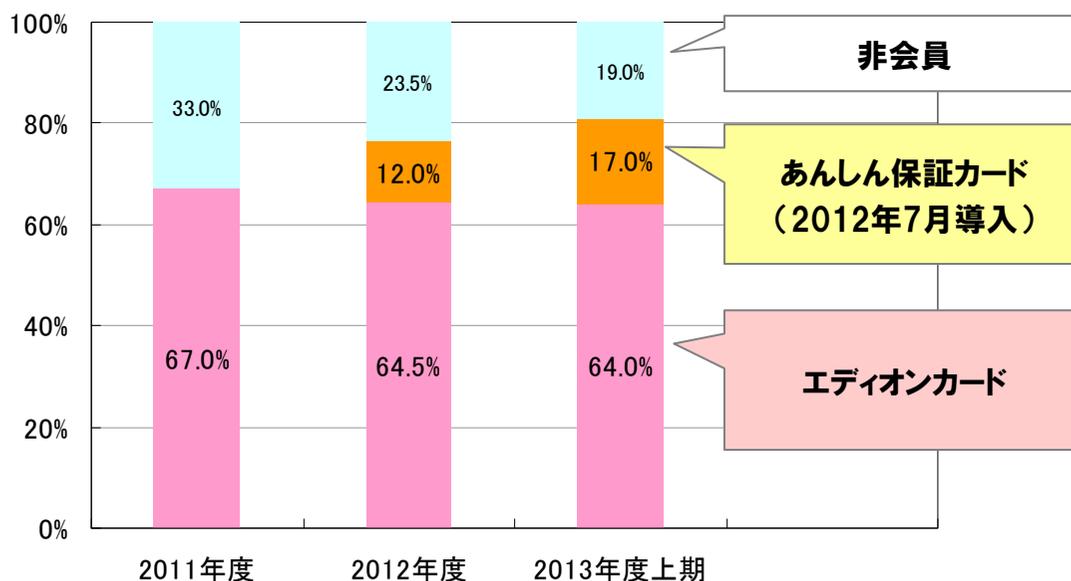
- エディオン直営店
- ベスト電器からの承継店(FCのぞく)
- カコイエレクトロ(FC)の運営店舗

○今期出店計画

(店舗数)	2013/3	新規 (承継含む)	移転	閉鎖	増減	2014/3 計画
直営家電店	355	期初 17 修正 23	8	9	+14	369

カード会員化による顧客固定化が進展している

会員売上構成比推移



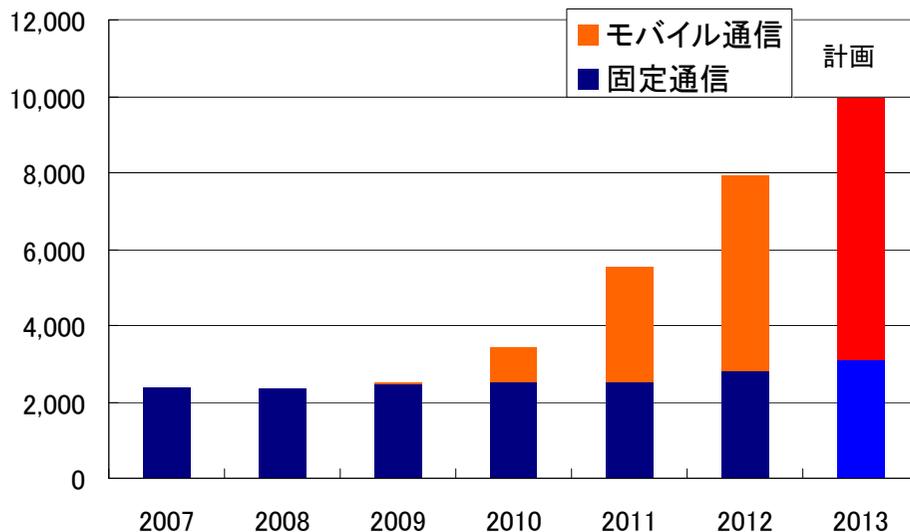
	1回当 購入単価	年間 購入回数
エディオンカード 会員	14千円	約7回
あんしん保証 カード会員	12千円	約4回
非会員	6千円	—

会員数 (千人)	2013/3 実績	2013/9 実績	前期末 増減	2014/3 計画	前期末 増減
エディオンカード	4,405	4,456	+51	4,500	+95
あんしん保証カード	1,627	2,475	+848	4,000	+2,373

モバイル通信の需要増を背景に固定的収益の拡大をはかる

(百万円)

インターネット接続事業売上推移



需要背景

- タブレットの普及
- 通信機能内蔵端末(ゲーム機等)の増加
- 高速通信(LTE等)ニーズの拡大
- 固定回線からモバイル回線への切り替え

モバイル通信メニューの拡充

(千人)	2013/3 実績	2013/9 実績	前期末 増減	2014/3 計画	前期末 増減
会員数	433	467	+34	519	+86
(百万円)	2012年度 通期実績	2013年度 上期実績	前年比	2013年度 通期計画	前年比
会費収入	7,921	5,150	150.7%	9,700	126.0%

400万件の訪問機会を活かしたサービスメニューの開発を推進する

エアコンクリーニング

当社オリジナル洗浄液にて
技術者が丁寧にクリーニング
いたします。



デジタルサポート

- ・ネットワーク設定
- ・周辺機器設定
- ・ソフトウェアインストール



家電トータルサポート

(2012年10月スタート)

冷蔵庫
点検サービス



テレビ
点検サービス



洗濯機
点検サービス



電子レンジ
点検サービス



掃除機
点検サービス

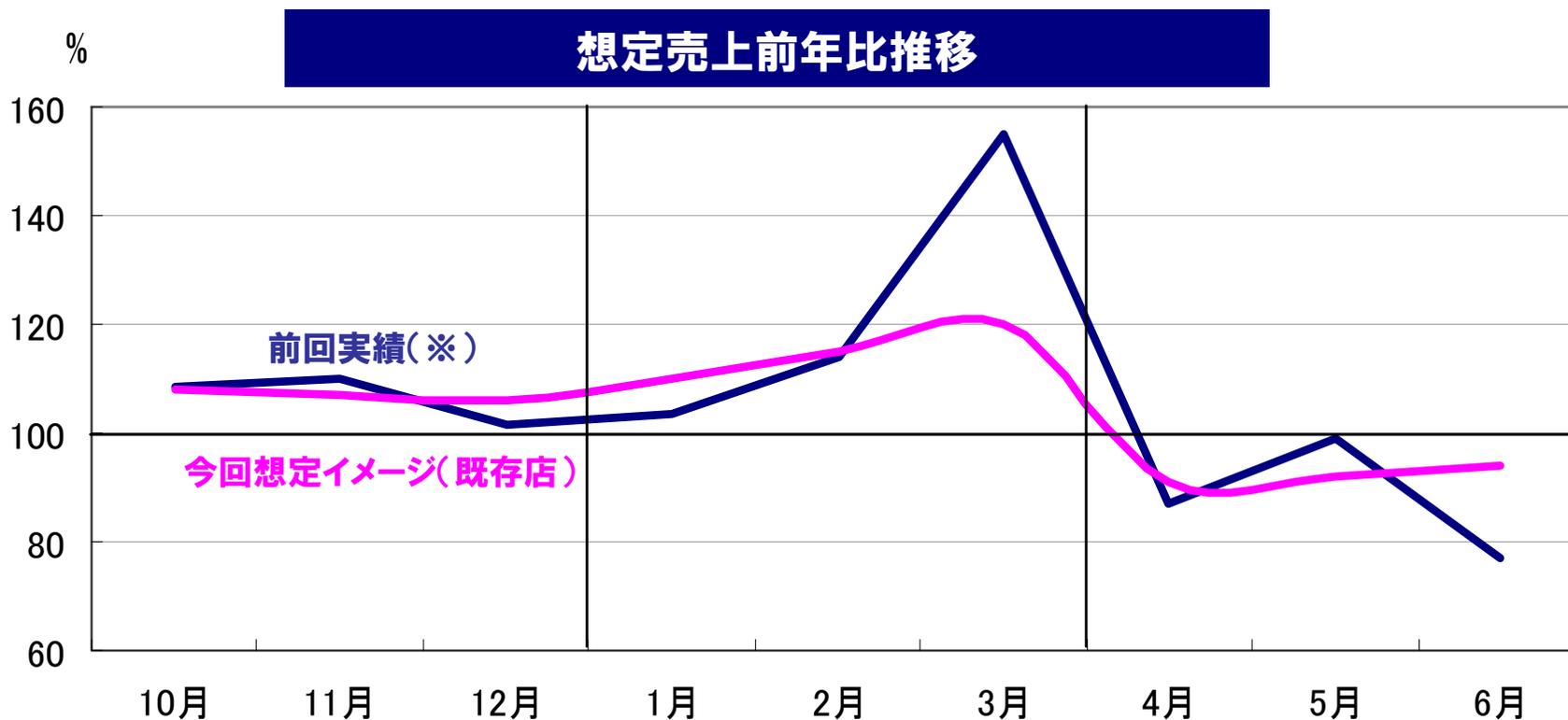


AV機器配線
まとめサービス



(件数)	2013年度 上期実績	前年比	2013年度 通期計画	前年比
エアコンクリーニング	79,305	131.5%	120,000	115.3%
デジタルサポート	53,852	115.4%	100,000	101.4%
家電トータルサポート	13,120	-	30,000	362.5%
その他	2,844	418.8%	5,500	255.0%
メンテナンスサービス計	149,121	138.5%	255,500	119.9%

増税直前の駆け込み需要への対応準備を進める



前年比	10~12月	1~3月	4~6月
前回実績(※)	105.6%	126.3%	86.1%
今回想定(既存店)	105%	115%	90~95%

※1996年-1997年 旧デオデオ直営店実績

CONTENTS

1. 2013年度 上期実績

2. 当社の取組

3. 2013年度 通期計画

2013年度 通期計画

売上高	<ul style="list-style-type: none"> ●7,350億円（前年増減 +498億円） ・既存店前年比:下期 109%（通期 104%） ・下期出店計画:新規開設 15店、移転 5店、閉鎖 1店
売上総利益	<ul style="list-style-type: none"> ●1,885億円（前年増減 +148億円） ・下期 売上総利益率:24.9%（前年増減 △0.3%）
販管費	<ul style="list-style-type: none"> ●1,820億円（前年増減 +59億円） ・下期 販管費 922億円（前年増減 +65億円） ・出店等による増加（下期前年増減 +35億円） ・政策変更による影響（下期前年増減 +20億円）
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> ●65億円（前年増減 +90億）
経常利益	<ul style="list-style-type: none"> ●75億円（前年増減 +60億）
当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> ●40億円（前年増減 +66億円） ・特別損失 28億円

百万円・%	2012年度			2013年度				
	売上比	実績	前年比	売上比	修正計画	前年比	当初計画	前年比
売上高	100.0	685,145	90.3	100.0	735,000	107.3	735,000	107.3
売上総利益	25.3	173,617	93.7	25.6	188,500	108.6	183,600	105.8
販売管理費	25.7	176,093	100.1	24.8	182,000	103.4	178,900	101.6
営業利益	△0.4	△2,476	—	0.9	6,500	—	4,700	—
経常利益	0.2	1,476	9.0	1.0	7,500	507.9	7,500	507.9
当期純利益	△0.4	△2,640	—	0.5	4,000	—	3,500	—
出店数 (S&B含む)	—	15店	—	—	31店	—	25店	—
設備投資	—	15,670	171.0	—	22,000	140.4	22,000	140.4
減価償却費	—	13,123	94.1	—	12,400	94.7	13,300	101.6

買って安心
ずっと満足

EDION
エディオン