

株式会社エディオン 決算説明会

2017年3月期(抜粋版)



2017年5月18日

CONTENTS

1. 2016年度 通期実績

2. 2017年度 通期計画

3. 当社の取り組み

CONTENTS

1. 2016年度 通期実績

2. 2017年度 通期計画

3. 当社の取り組み

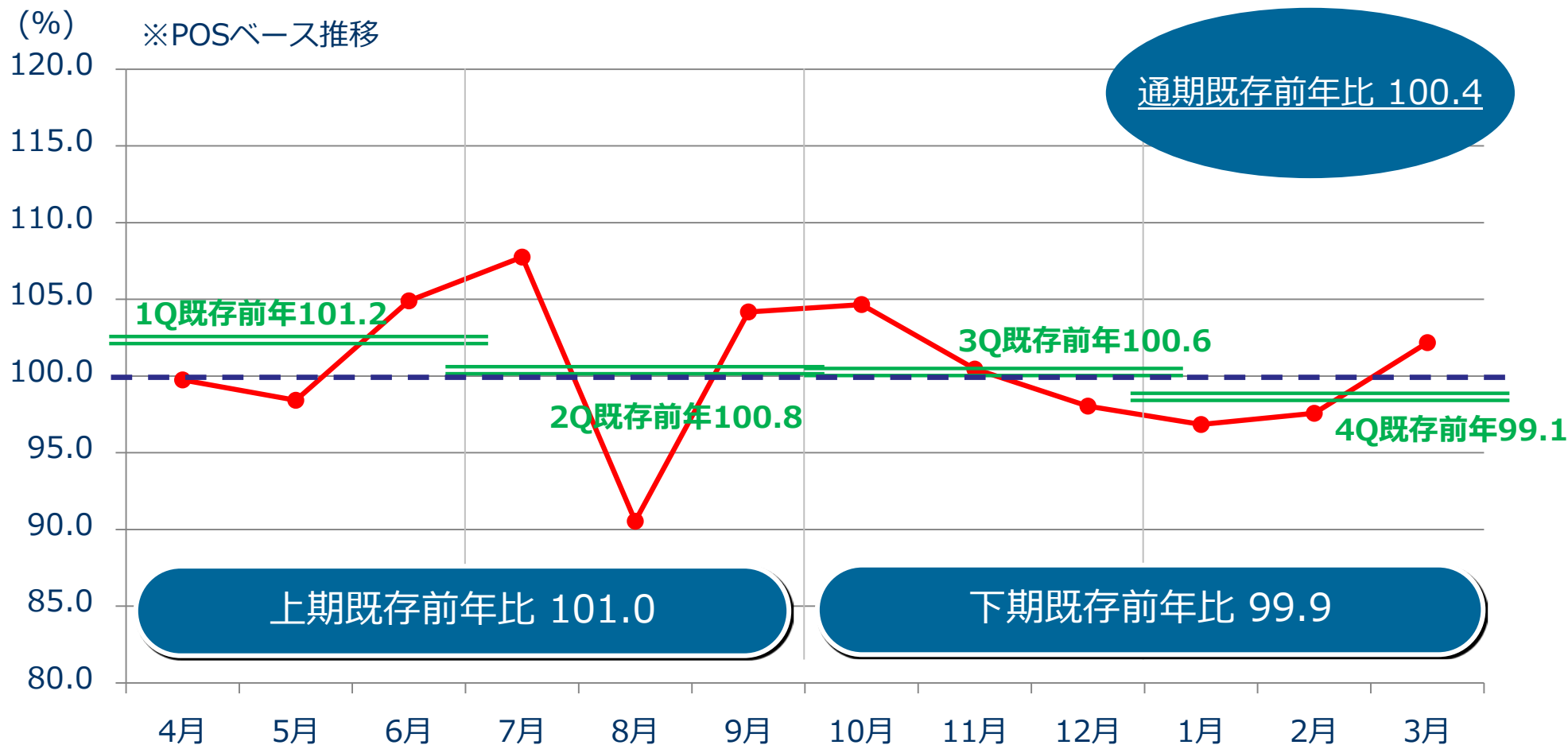
**常務取締役管理本部長
小谷野 薫**

百万円・%	2015年度			2016年度				
	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	692,087	100.1	100.0	674,426	97.5	700,000	96.4
売上総利益	28.3	196,076	103.0	28.6	193,034	98.5	198,575	97.2
販売管理費	25.9	179,025	99.7	26.4	177,760	99.3	180,075	98.7
営業利益	2.5	17,050	158.7	2.3	15,273	89.6	18,500	82.6
経常利益	2.5	17,275	155.4	2.4	16,005	92.6	19,200	83.4
純利益(※1)	0.9	6,022	122.2	2.0	13,118	217.8	9,000	145.8
直営家電店 出店数(※2)		12店	-		13店	-	12店	
設備投資		11,102	91.3		15,823	142.5	25,405	62.3
減価償却費		9,533	92.3		9,182	96.3	9,357	98.1

※1) 親会社株主に帰属する純利益 ※2) 出店計画は「建替」を含んでいません、実績では集計しています

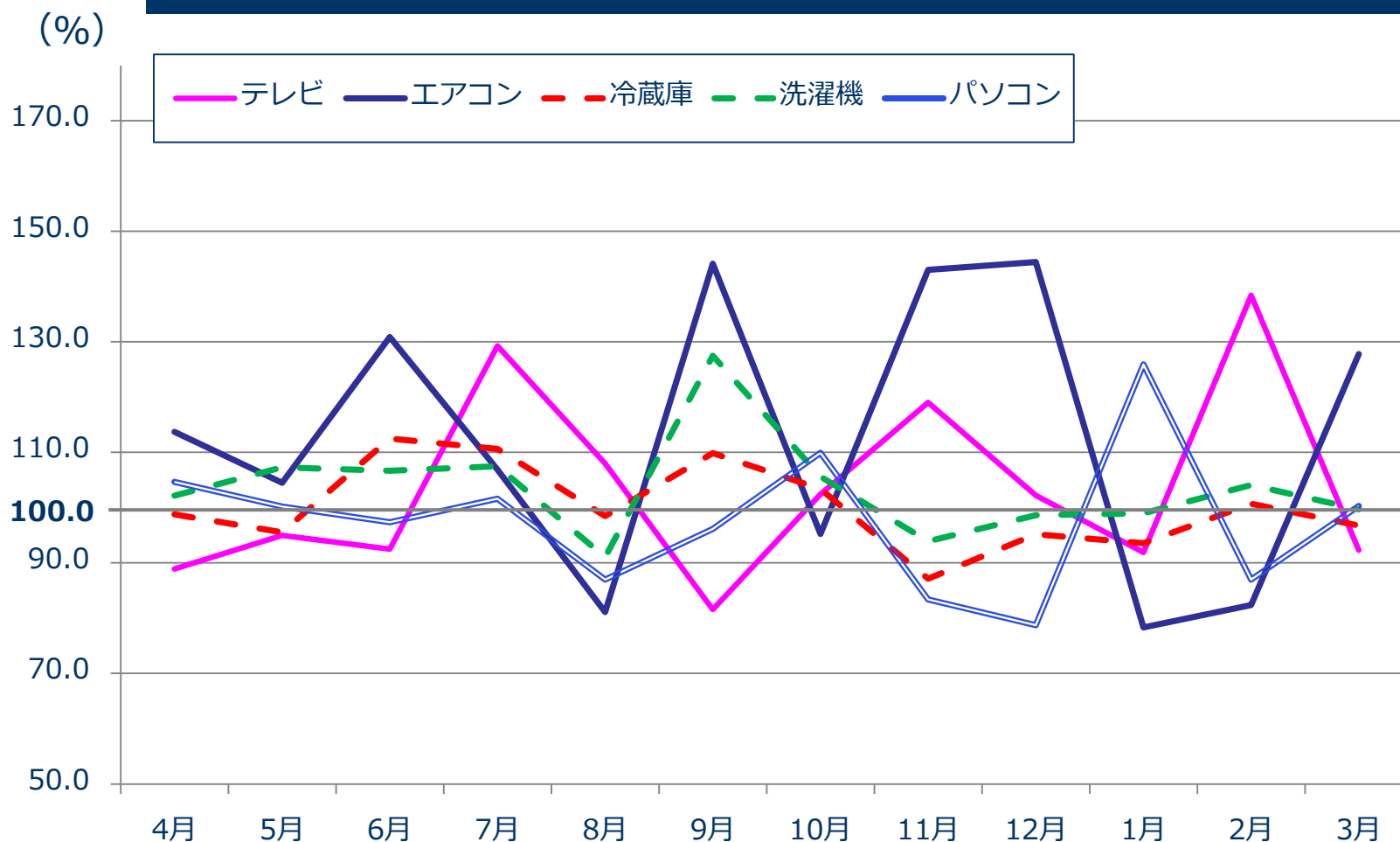
8月は猛暑が続かず、1月は大雪の影響があったが通期ではPOS売上は堅調

直営既存店 受注前年比 推移



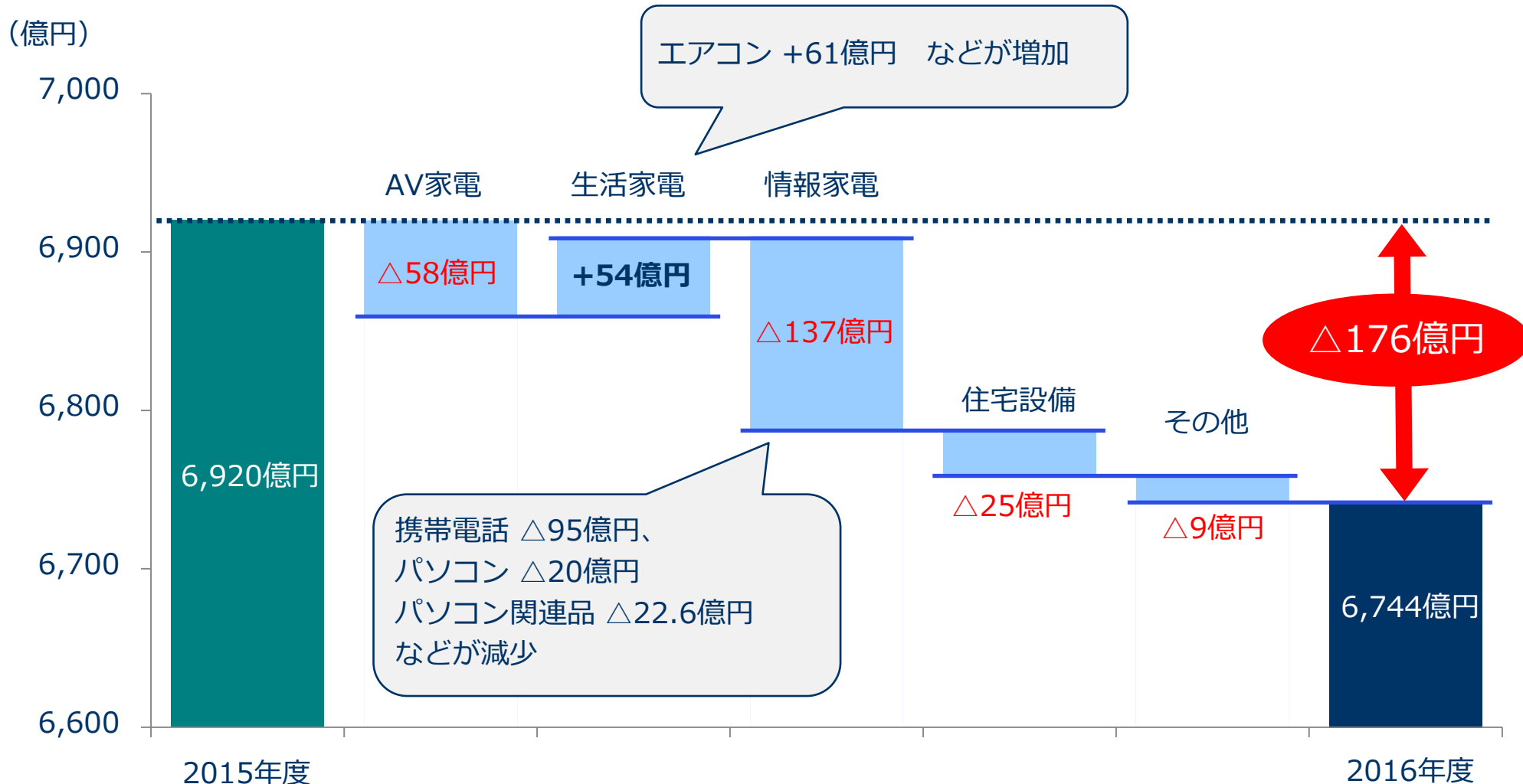
エアコンが大幅伸長し、テレビや洗濯機なども前年より上振れた

主要商品 受注前年比 推移(直営店)



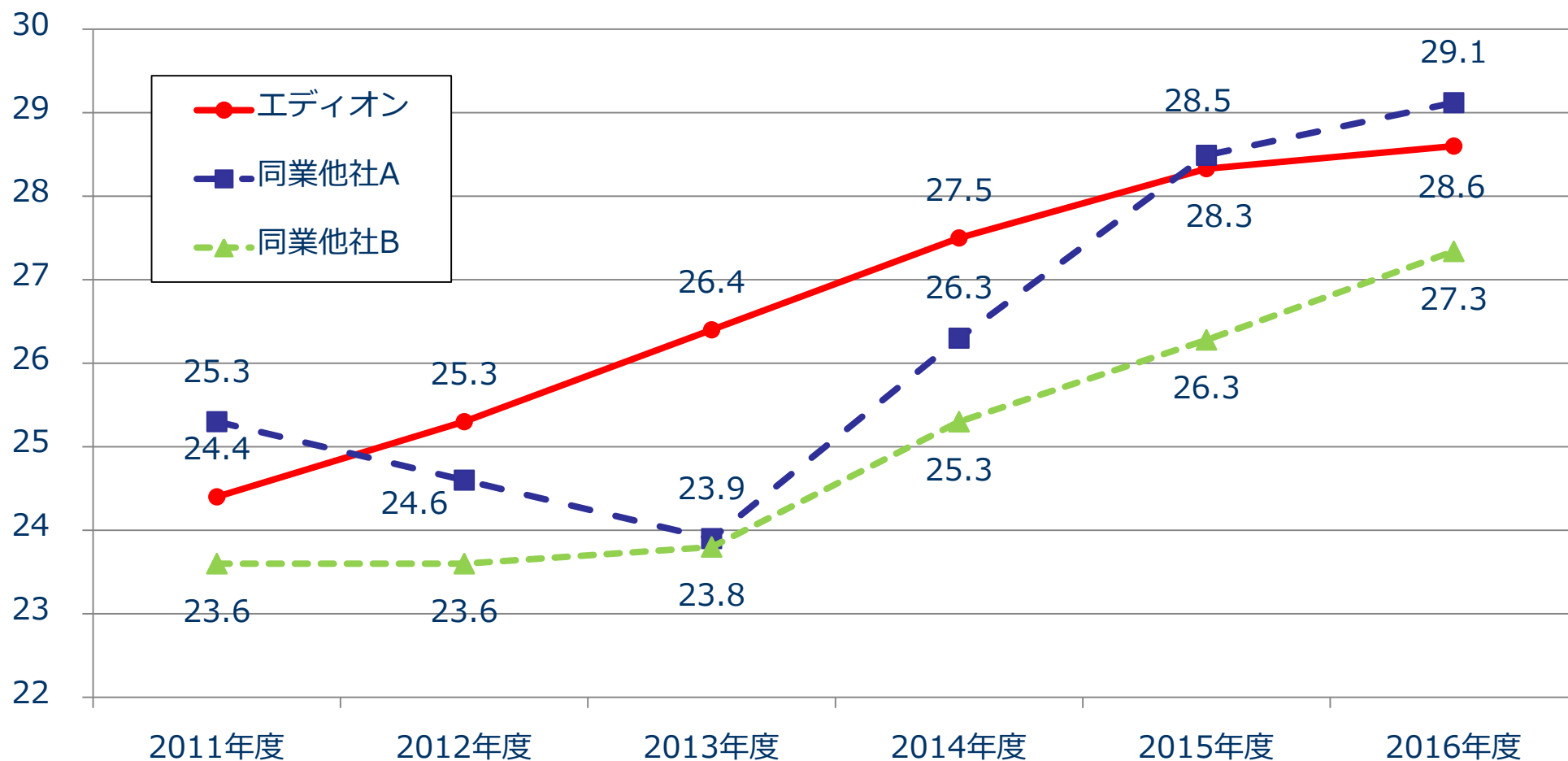
商品名	通期 前年比
テレビ	102.5
エアコン	108.3
冷蔵庫	101.3
洗濯機	103.4
パソコン	98.2

生活家電は伸長、携帯電話や情報家電が減少



高付加価値商品を中心に粗利率上昇

(%)



携帯販売減少等によるマイナス影響はあったが計画粗利率は達成

百万円 ・ %	上期			下期			通期		
	実績	前年比	計画比	実績	前年比	計画比	実績	前年比	計画比
売上高	333,494	98.2	94.5	340,932	96.8	93.0	674,426	97.5	96.4
売上 総利益	98,775	100.9	98.6	94,258	96.0	94.5	193,034	98.5	97.3
粗利率	29.6	+0.8	+1.2	27.7	△0.2	+0.4	28.6	+0.3	+0.3

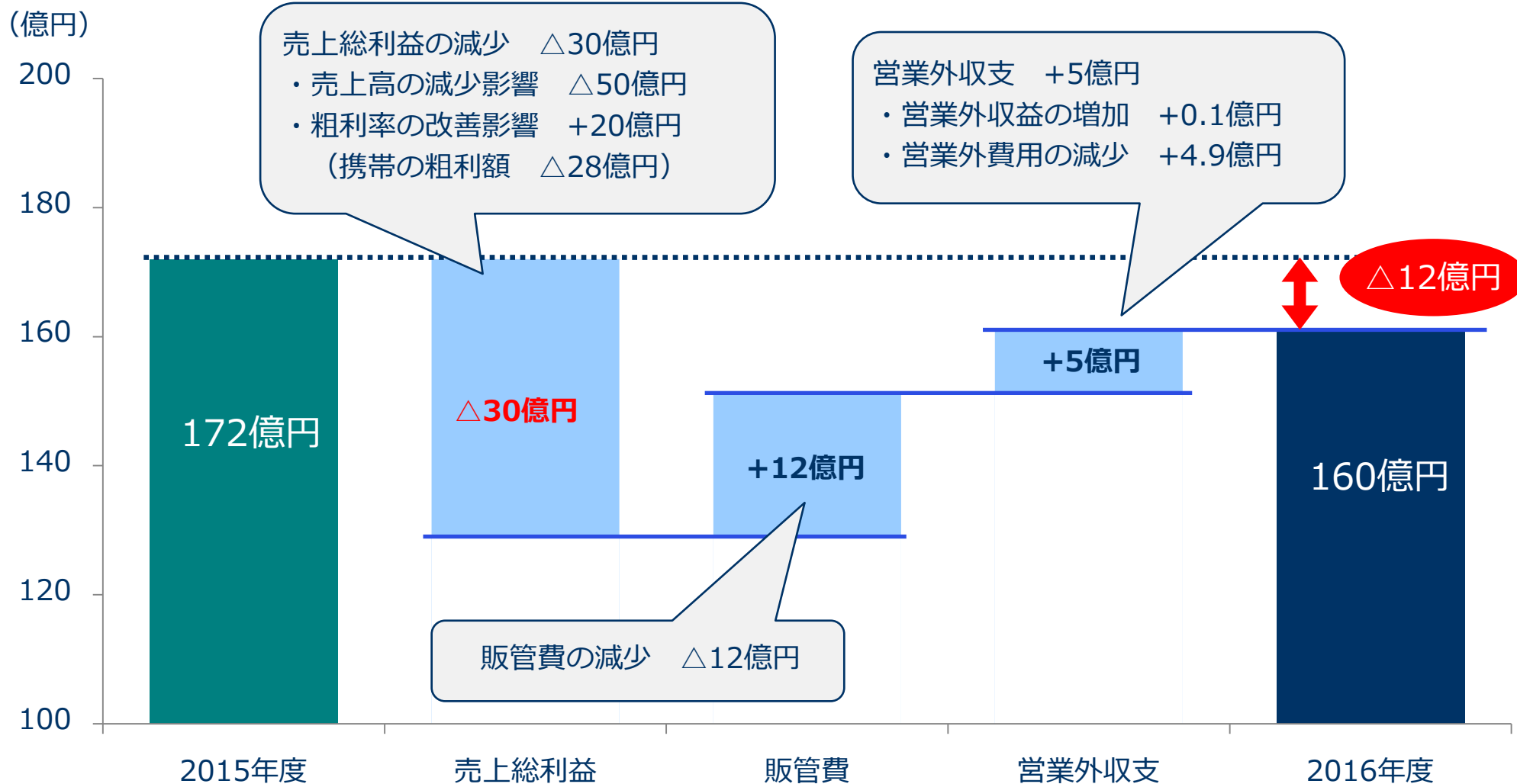
- 上期は、白物やエアコンの好調による粗利率前年+0.8%
- 下期は、ボリュームゾーン販売台数の伸長による粗利率前年△0.2%
- 携帯販売台数の減少による粗利率低下は前年△1.6%

販売管理費を抑制し、計画比・前年比ともに減少

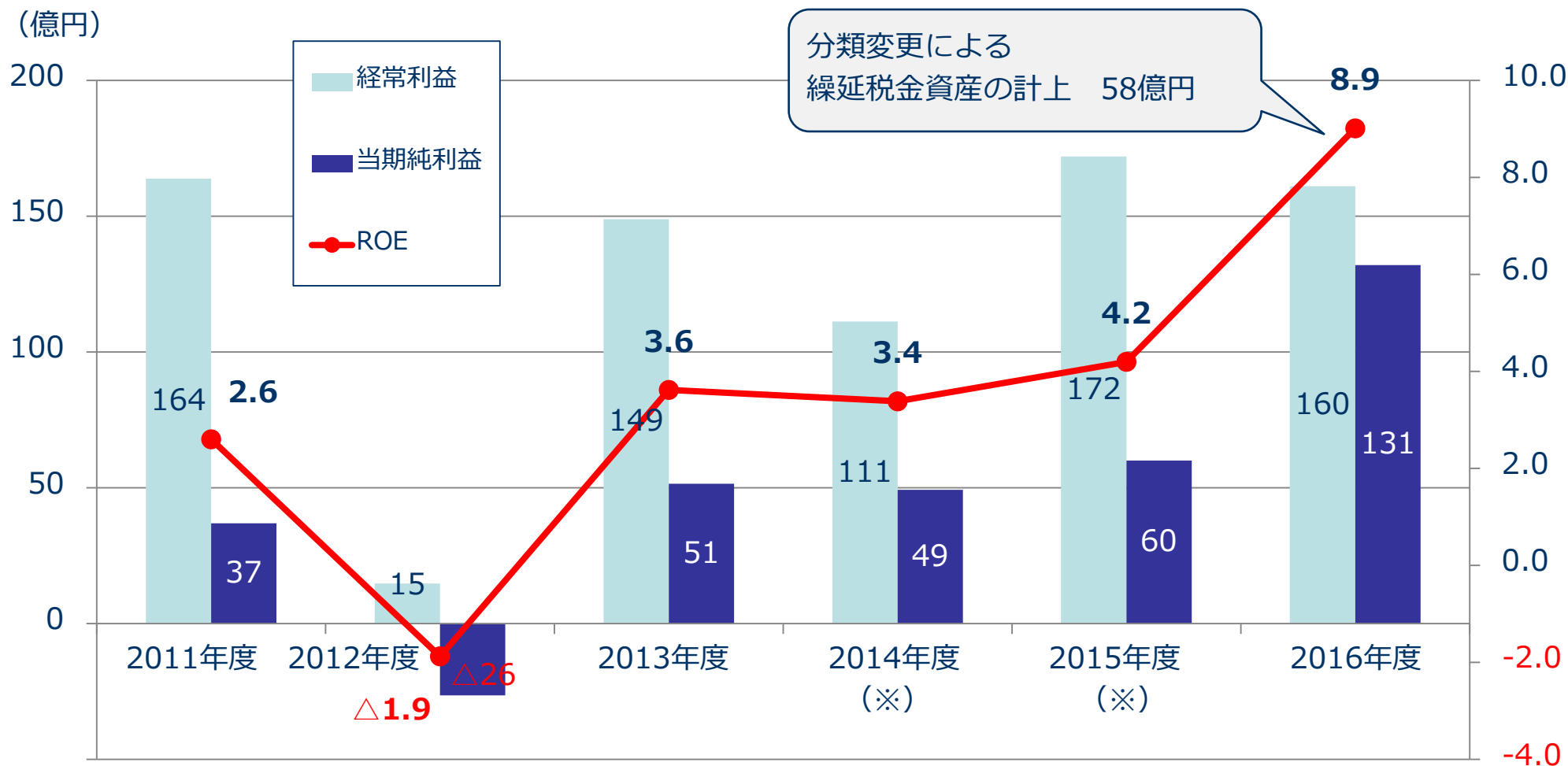
百万円	2015年度 実績	2016年度			
		実績	前年増減	計画	計画増減
販売管理費合計	179,025	177,760	△1,265	180,075	△2,314
広告宣伝費・販売費	49,029	47,791	△1,237	48,012	△220
人件費	73,284	73,926	+641	74,128	△202
設備費・管理費	47,178	46,860	△317	48,576	△1,716
減価償却費	9,533	9,182	△351	9,357	△174

- ポイント販促費等を中心に広告宣伝費が減少
- 法定福利費（社会保険料）の増加等で人件費が増加

携帯電話を中心に売上の不足による粗利額の減少



経常利益は前年より減少、当期純利益は大幅増加



(※) 税率変更等による繰延税金資産の取崩 ……2014年度は約13億円、2015年度は約9億円

商品在庫や繰延税金資産を中心に総資産が増加

百万円	2016年3月	2017年3月	増減	資産の状況
流動資産	167,785	167,981	+195	●流動資産 +1.9億円 現預金 △23億円 商品 +31億円 ●在庫回転数（年）△0.1回転 2015年度 6.6回転 2016年度 6.5回転 ●有形固定資産 +13億円 土地 △10億円 建物 △38億円 建設仮勘定 +48億円 ●無形固定資産 +14 億円 ●投資その他資産 +48億円 繰延税金資産 +63億円 差入保証金 △11億円 ●総資産 +78億円
現預金	12,246	9,927	△2,319	
売掛金	32,034	33,258	+1,224	
商品	102,648	105,777	+3,129	
固定資産	192,527	200,196	+7,668	
有形固定資産	143,809	145,166	+1,357	
無形固定資産	4,726	6,158	+1,432	
投資その他	43,991	48,870	+4,879	
総資産	360,312	368,177	+7,864	
総資産回転数/年	1.9回転	1.9回転	—	

負債の減少、純資産の増加により財務の健全性は向上

百万円	2016年3月	2017年3月	増減
負債	218,326	216,664	△1,662
買掛金	39,474	44,803	+5,328
短期借入金	—	—	—
長期借入金・社債	100,138	96,155	△3,983
リース債務	992	1,776	+784
有利子負債残高	101,131	97,932	△3,199
有利子負債依存度	28.1%	26.6%	△1.5%
純資産	141,986	151,512	+9,526
自己資本	141,938	151,512	+9,574
自己資本比率	39.4%	41.2%	+1.8%

負債・純資産の状況

- 負債 △16億円
有利子負債（CB含）△31億円
買掛金 +53億円
未払法人税等 △26億円
- 純資産 +95億円
純利益 131億円
配当金の支払 △22億円
自己株の取得 △16億円
- 有利子負債依存度
26.6%（前期比△1.5%）
※経営目標 30%未満
- 自己資本比率
41.2%（前期比+1.8%）
※経営目標 40%以上

営業CFは減少、投資CFは増加したが、フリーCFはプラスを継続

百万円	2015年度	2016年度	増減
営業CF①	37,154	19,333	△17,821
税引前純利益	11,914	11,017	△897
減価償却費	9,542	9,193	△349
たな卸資産増減	3,917	△3,152	△7,069
法人税の支払額	△982	△7,642	△6,659
投資CF②	△9,753	△13,484	△3,731
固定資産取得	△9,976	△14,572	△4,595
固定資産売却	185	1,509	+1,324
財務CF	△24,156	△8,168	+15,987
現金残高	12,246	9,927	△2,319
フリーCF (①+②)	27,401	5,849	△21,552

キャッシュ・フロー状況

- 営業CF 193億円
(前年増減 △178億円)
減価償却費の減少 △3億円
売上債権の増減 +15億円
たな卸資産の増減 △70億円
法人税の支払 △66億円
- 投資CF △134億円
(前年増減 △37億円)
有形固定資産
取得による支出の増加 △35億円
売却による収入の増加 +13億円
無形固定資産
取得による支出の増加 △10億円
- 財務CF △81億円
長期借入金の返済 △208億円
長期借入れによる収入 +170億円
自己株式取得による支出 △16億円
配当金の支払 △22億円

直営家電店は8店を新設、5店を移転・建替、4店を閉鎖

店舗数増減実績（2016年4月～2017年3月）

	2016年3月	新設	移転 ・ 建替	閉鎖	増減	2017年3月
家電店	376	8	5	4	+4	380
非家電店	54	1	1	11	△10	44
直営店計	430	9	6	15	△6	424
F C店	776	12	20	27	△15	761
全店計 (F C含む)	1,206	21	26	42	△21	1,185
直営店 売場面積 (㎡)	1,023,812	+6,331		△10,668	△4,337	1,019,475

非家電店・・・携帯電話専門店、ソフト専門店等

CONTENTS

1. 2016年度 通期実績

2. 2017年度 通期計画

3. 当社の取り組み

2017年度 計画

売上高	● 7,000億円（前年増減 +255億円） ● 出店計画（家電直営）：新規開設 12店、閉鎖 1店
売上総利益	● 2,000億円（前年増減 +69億円） ● 売上総利益率：28.6%
販売管理費	● 1,840億円（前年増減 +62億円） ● 広告宣伝費・販売費の増加 +9億円 ● 人件費の増加 +21億円 ● 設備費・管理費の増加 +27億
営業利益	● 160億円（前年増減 +7億円）
経常利益	● 165億円（前年増減 +5億円）
当期純利益（※）	● 90億円（前年増減 △41億円）

※親会社株主に帰属する当期純利益

百万円・%	2016年度			2017年度		
	売上比	実績	前年比	売上比	計画	前年比
売上高	100.0	674,426	97.5	100.0	700,000	103.8
売上総利益	28.6	193,034	98.5	28.6	200,000	103.6
販売管理費	26.4	177,760	99.3	26.3	184,000	103.5
営業利益	2.3	15,273	90.3	2.3	16,000	104.8
経常利益	2.4	16,005	93.3	2.4	16,500	103.1
当期純利益（※1）	2.0	13,118	119.5	1.3	9,000	68.6
出店数（移転含む）		13店	-		15店（※2）	-
設備投資		15,823			19,809	
減価償却費		9,182			9,600	

※1) 親会社株主に帰属する当期純利益

※2) 計画には「継承・建替」を含んでおりません

CONTENTS

1. 2016年度 通期実績

2. 2017年度 通期計画

3. 当社の取り組み

代表取締役会長兼社長
久保 允誉

顧客接点の強化

カード会員数 期末計画

エディオンカード：479万人

あんしん保証カード：768万人

アプリ会員登録件数 期末計画：80万件

エコ・リビングソーラー

(E L S) 商品

通期計画：470億円 前年比109.2%

- ・リフォーム 290億円（前年比109.5%）
- ・太陽光発電システム 53億円（前年比98.7%）
- ・オール電化 123億円（前年比112.5%）
- ・その他 2億円（前年比208.0%）

出店政策（家電直営店）

通期計画

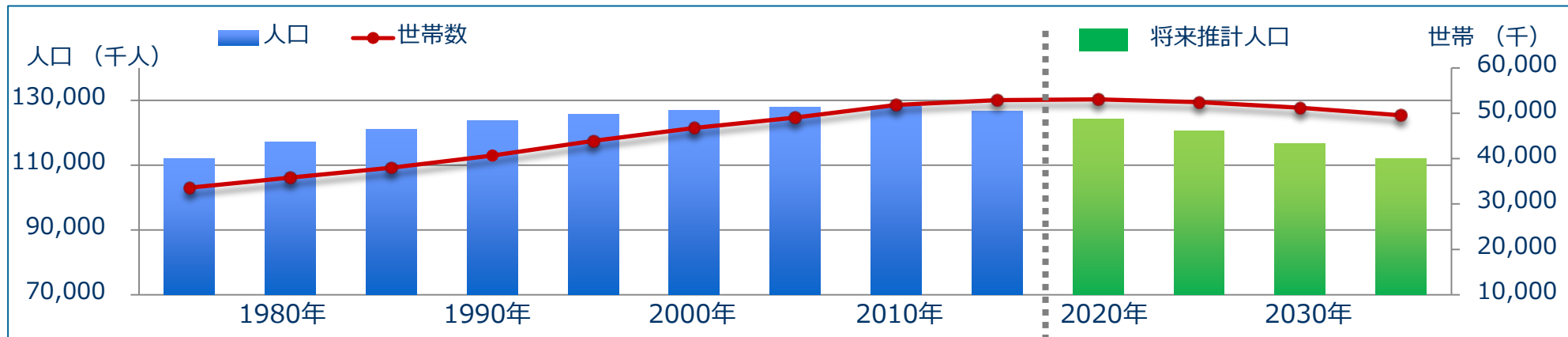
- ・新設12店 （前年比+4店）
- ・移転3店 （前年比△2店）
- ・閉鎖1店

※計画の「移転」数に「建替」は含んでいません

- ・グループ内店舗移管 6店
（100満ボルトからエディオンへ）

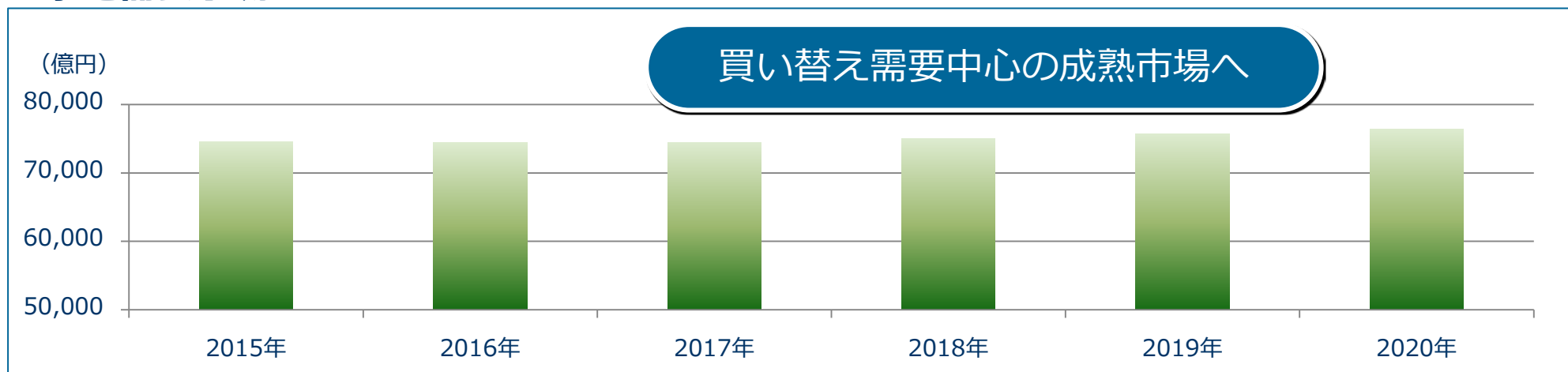
将来人口及び世帯数は減少予想、家電市場は買い替え中心の成熟市場へ

■ 人口及び世帯数推移と将来予測



※出所：国立社会保障・人口問題研究所 人口統計資料集

■ 家電需要予測



買い替え需要中心の成熟市場へ

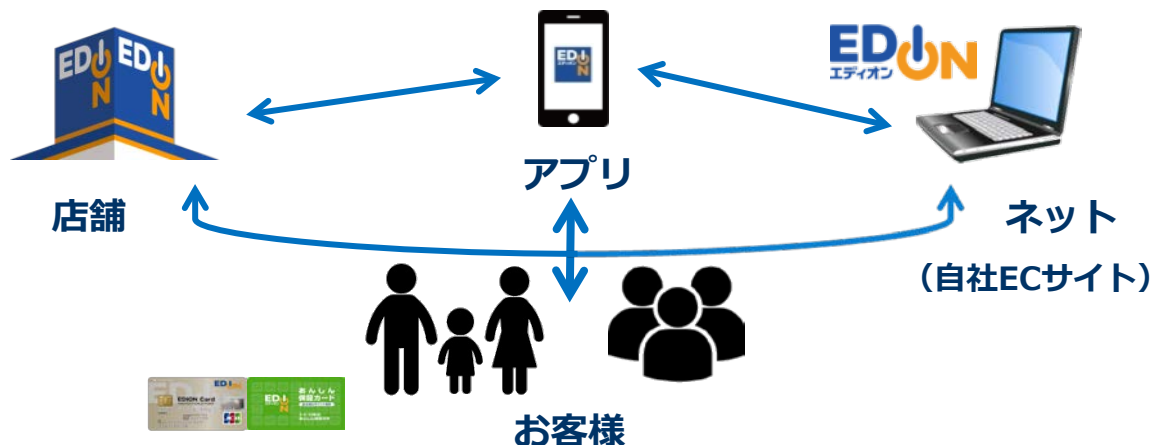
※出所：当社調べ

多様なチャネルからのアクセス対応の強化で売上拡大

今までのエディオン...



これからのエディオン



主な取り組み内容

- 店舗と自社サイトでの
 - ・価格統一
 - ・ポイント統一
 - ・長期修理保証対応
- 店舗での
商品受取りサービス

1世帯での
自社シェア増加

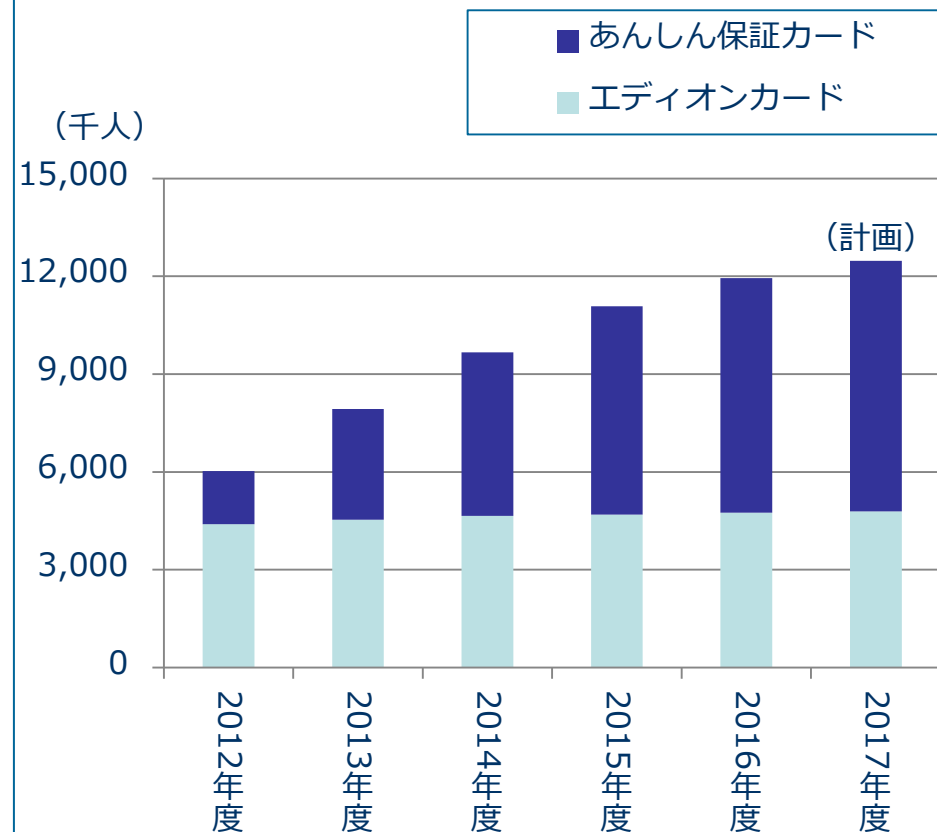
カード会員の獲得とアプリ連携による来店促進

2017年度の取り組み

- あんしん保証カードから
エディオンカードへのシフトUP
- エディオンアプリとの
連携による来店促進
- Tカード販促による浮遊顧客の
固定化

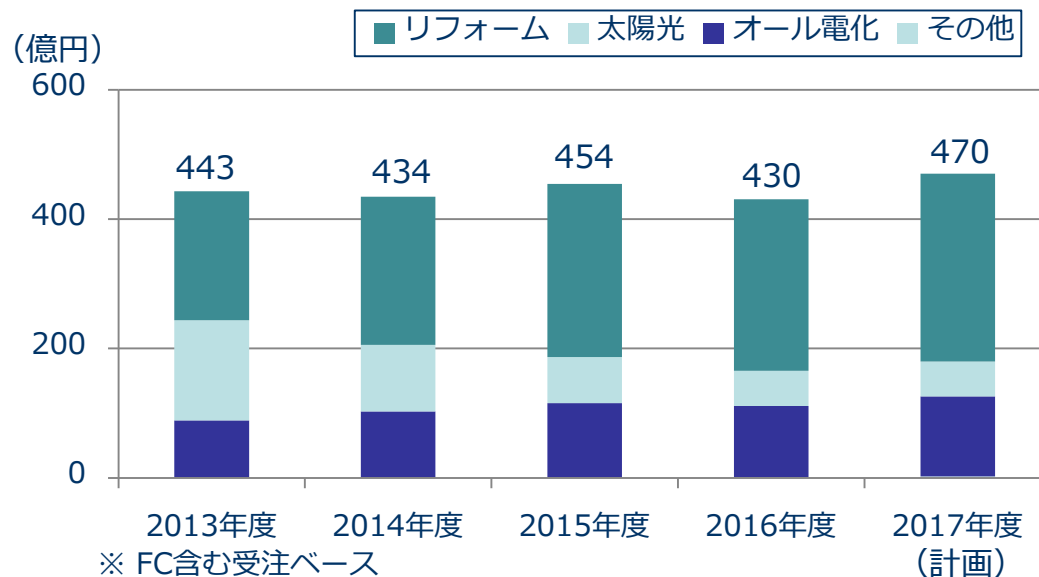


カード会員推移



リフォーム、オール電化は堅調、太陽光は底入れ

エコ・リビングソーラー売上推移



リフォーム売上ランキング

1位	積水ハウス	1,344億円
2位	住友不動産	1,204億円
3位	積水化学工業	1,004億円
4位	大和ハウス工業	955億円
5位	ミサワホーム	649億円
6位	住友林業ホームテック	617億円
7位	三井不動産	532億円
8位	パナホーム	474億円
9位	エディオン	454億円
10位	ナカヤマ	279億円

※日経MJ（流通新聞）2016年11月2日号「サービス業総合調査」参照

(百万円)	2015年度実績	2016年度実績	前年比	2017年度計画	前年比
リフォーム	26,795	26,488	98.9%	29,009	109.5%
太陽光	7,116	5,444	76.5%	5,373	98.7%
オール電化	11,540	11,015	94.5%	12,390	112.5%
その他	10	109	—	227	208.0%
ELS計	45,461	43,057	94.7%	47,000	109.2%

リピート顧客へのフォロー活動や新しい売場提案によるリフォームニーズの創出

リフォームの取組み

- CS活動とリピート需要の獲得強化
- 展示の魅力度向上と価格訴求の徹底
- マンション用商材の展示導入と露出増加
- 「住宅ストック循環支援事業」の活用継続



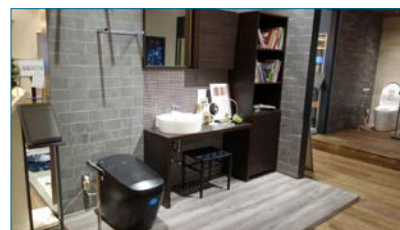
マンションタイプ展示例

新しい売場提案

蔦屋家電（広島）リフォーム売場



リフォームと雑貨



トイレリフォーム



バスリフォーム

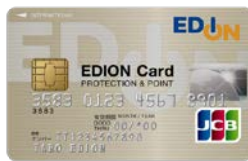


キッチンリフォーム

店舗運営の効率化推進による店舗収益の改善

商圈内シェアの強化

- 足元商圈の強化による顧客層の深堀り
- 顧客接点の強化
(カード会員の加入促進等)



経費の最適化

- 働き方改革
 - ・シフト運用の徹底による残業削減
 - ・店舗への定休日の導入
 - ・管理職の人事評価体制の見直し



売場の効率化

- 売場スペースの最適活用
 - ・ELSやおもちゃ売場拡大
 - ・他業種へのリーシング等
- 分散レジの集中化による売場効率向上



粗利の向上

- 高機能・高付加価値商品の販売再強化



モノがネットにつながり、ネットを通して様々な機器をコントロールする時代へ

外出先からスマホで遠隔操作



スマートフォンの画面

スマートフォンに「レッツ・milエネ」の専用アプリ『家電コントローラー』をダウンロードしてご利用いただけます。

『家電コントローラー』はスマートフォン専用のアプリケーションです。

(対応OS: Android4.4~6.0/iOS9.3~10.1)

※タブレットでご使用いただく場合は画面最適化が行えないため、解像度が粗くなります。

※パソコンではご利用いただけません。

ECHONET Lite対応家電 を直接操作



iRemocon を利用して家電を操作



赤外線リモコンで動作する家電製品

エディオンネット（自社プロバイダ事業）
会員獲得によるインセンティブ収入の確保

エディオンIoT体験売場



エディオン伊丹店（兵庫県）

既存ドミナントの強化と新規エリア出店

2017年度の取り組み

- 既存ドミナントの強化
- 新規エリアへの出店
- グループ内店舗移管による
店舗運営の効率化



いせはらcoma店
(神奈川県)
売場イメージ



近鉄上本町店（大阪市）売場イメージ

今期出店状況（直営家電店）

店舗数	2017/3 実績	新規	移転	閉鎖	増減	2018/3 計画
計画	380	12	3	1	+11	391

新しい価値を提供する店舗の創造



エントランス



本と家電



テレビ売場

●家電の他に11テナントが併設





買って安心 ずっと満足

お問い合わせ先

株式会社エディオン 経理部

Tel: 06-6202-6048

Mail: ir@edion.co.jp