

ホームページのご案内

株式会社エディオン



<http://www.edion.co.jp>

詳しい会社案内やIR情報は
こちらからどうぞ。

エディオンダイレクト



<http://shop.edion.jp>

最新情報をタイムリーにご覧に
なれます。オンラインショップ
もお楽しみ下さい。

株式会社 エディオン

〒141-0031 東京都品川区西五反田八丁目9番5号

(本社事務所)

〒464-0841 愛知県名古屋市千種区覚王山通八丁目70番地の1

TEL. 052 (759) 2711 (代) FAX. 052 (759) 2719

URL <http://www.edion.co.jp>



この事業報告書は、環境に配慮し、再生紙と大豆油インキを使用しております。

株主様ご優待制度のご案内

1. 対象となる株主様

毎年3月31日現在で株式会社エディオンの株主名簿
および実質株主名簿に記載の、1単位（100株）以上
ご所有の株主様

2. ご所有株数と優待券発行枚数

(1枚200円)

- 100株以上 15枚
- 500株以上 25枚
- 1,000株以上 50枚
- 2,000株以上 75枚
- 5,000株以上 125枚
- 10,000株以上 250枚

3. ご利用いただける店舗

株式会社デオデオ、株式会社エイデン、株式会社ミドリ
電化の店舗（子会社、フランチャイズ店舗を含みます）
およびホームページ（エディオンダイレクト
<http://shop.edion.jp>）上でのご購入にてご利用いた
できます。

4. ご利用いただける金額

お買い上げ金額2,000円（税込）ごとに1枚（200円）
の優待券がご利用いただけます。

5. 優待券の発送時期およびご利用期限

毎年6月の定時株主総会終了後に発送予定で、ご利用
期限は7月1日から翌年6月30日まで（1年間）です。

株式会社 エディオン

証券コード：2730



Exciting Discovery In One Network



第4期事業報告書

2004年4月1日～2005年3月31日

お客様第一主義

- お客様の生活スタイルに合わせ、最高の満足が得られる商品を提案します。
- お客様の思いもなかった新しいよこび、豊かさを提案します。
- 商品販売後も、いつも最良な状態で使い続けていただくためのフォローアップをします。

地域のお客様に密着した事業展開

- トップブランドであることを認識し、支持され続ける店をめざします。
- お客様との長期にわたる信頼関係をつくりあげます。
- どの店舗・地域においても共通した質の高いサービスを提供します。

時代を先取りし続ける創造型企業

- つねに新しいことにチャレンジし、実践できる企業となります。
- 時代の先を読み、新しい価値を提供し続ける「創造力ある企業」をめざします。
- お客様のニーズや時代の変化に対し、即座に応えられる柔軟性を高めます。

エディオングループの概要



Contents	経営理念、エディオングループの概要・・・	1	事業会社の概要・・・	14
	株主の皆様へ・・・	2	連結財務諸表・・・	15
	特集・・・	5	株式の状況・・・	17
	ネットワーク・・・	11	会社の概況・・・	18
	営業の概況・・・	13		

エディオンは「サービス型小売業」を徹底的に追求し、大型家電量販店のトップブランドをめざします。



梅原正幸 取締役副社長
久保 聡 代表取締役社長
岡嶋 昇一 取締役副社長
友則 和寿 取締役副社長

市場環境の分析と課題

エディオングループが属する家電小売業界では、各企業にとって安定成長が困難な時代に入っています。トップ企業の地位も年々めまぐるしく変化し、お客様のニーズの変化や時代の変化への対応に後れをとればたちまち業績に深刻な影響を与えかねない大競争時代を迎えています。今後さらに統合再編が加速し、上位数社の寡占化が進展すると予想される家電業界の中で生き残るためには、「企業革新」のダイナミズムを向上させ続けることが不可欠です。

エディオングループではこうした寡占時代に向けて、2005年4月1日、株式会社ミドリ電化との事業統合を行いました。それに先立つ2004年度は、事業統合後の本格的な事業攻勢のための、様々な基盤固めの1年となりました。

2004年度における当グループの連結業績は、売上高4,379億92百万円、経常利益111億63百万円、当期純利益49億18百万円となりました。

サービス型小売業の深化へ向けて

エディオングループでは、「サービス型小売業」という独自のビジネスモデルを一層深化させるために、販売チャネルの拡大や、接客力の強化、お客様にご満足いただけるアフターサービスの充実、お約束した配送時間厳守の徹底、即日配達・即日工事エリアの拡大、お買い上げいただいた家電商品設置時の充分な取扱説明、即日修理や持ち込み修理の短期化などのさまざまなサービス課題に取り組んでいます。

その先に目指すものは、競合他社の家電量販店が追従できないハイレベルなサービスの実現と、それを低コストで行うためのオペレーションの強化です。2005年度も引き続き、即日配達の効率化や、中部エリアでの小型フランチャイズ店（EFS（エイデン・ファミリー・ショップ））と連携した地域密着型のサービスの展開や、即日・翌日配達エリアの拡大を図ってまいります。

中期ビジョン

エディオングループでは、今後のさらなる成長を目指し、2007年度までの中期ビジョンを策定しました。このビジョンの骨子は「オリジナル商品開発・販売の強化」「次世代エリア戦略」「物流・サービス戦略」「マルチチャネル戦略」から成っています。

次世代エリア戦略では、3力年で約70店舗を積極的に出店することで、ドミナント戦略による地域No.1店の確立と、各地域での圧倒的なシェアの実現を目指します。

物流・サービス戦略では、調達物流・宅配物流・サービス業務の一元管理による収益力向上とサービスレベルの向上を図ります。また、納品リードタイムの短縮化や、効率的な在庫コントロールの実現、配送・設置・工事業務のレベル向上のため、サービスセンターのデポ化に向けて準備を進めています。

商品力の強化については、本当にお客様に喜んでいただける高付加価値オリジナル商品「KuaL（クオル）」の商品ラインナップを拡充してまいります。また、プロパー商品においても、エディオングループのスケールメリットを追求してまいります。

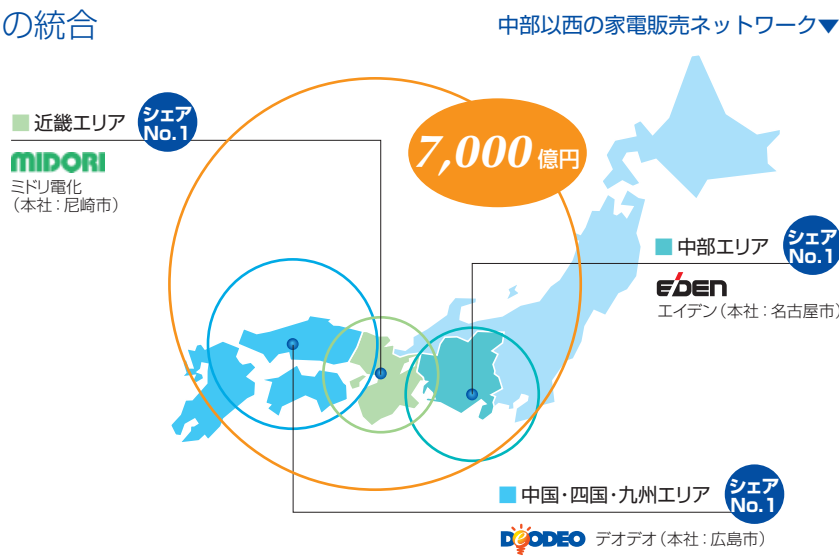
マルチチャネル戦略においては、2004年2月の家具・インテリアの通販会社「暮らしのデザイン」の子会社化に続き、デオデオ・エイデン・ミドリ電化・暮らしのデザインのインターネットショッピング事業を統合し、家電・パソ

コン・家具・インテリア・CD・DVDソフト・ホビー・ギフトなど約22万アイテムを取り扱う、日本でも有数の専門サイト「エディオンダイレクト」を2005年5月に立ち上げました。今後はテレビ通販事業も開始し、様々なお客様ニーズに対応できる多様な販売チャネルを持つ、魅力のある企業へと発展していきます。

基盤地域の拡充とミドリ電化との統合

2005年4月1日に、近畿エリアを中心に家電・AV機器・パソコン・家具インテリア・玩具・CD/DVDソフト・テレビゲーム等を取り扱い、レベルの高いアフターサービス事業を展開する株式会社ミドリ電化（本社・兵庫県尼崎市）との株式交換による事業統合を行いました。これによりエディオングループは、店舗数日本一の全国家電販売流通ネットワークを実現し、中部以西の地域シェアNo.1を確立、売上高約7,000億円

の業界第2位の規模となりました。事業統合による効果としては、すでにオリジナル商品「KuaL」の共同開発・販売を2005年1月から開始し、仕入先の共通化や共同販促による仕入と間接コストの抑制を実現しています。今後も、統合効果の最大化を期しつつ次世代ビジネスモデルおよび次世代システムの構築に尽力してまいります。



株主価値の拡大

エディオングループでは、今後とも、株主の皆様にとっての企業価値向上を強化すべく、「サービス型小売業」というビジネスモデルにおける商品力・サービス力・CS（顧客満足）などの総合的な深化に努めてまいります。そして、お客様、株主の皆様、従業員、グループおよび関係各社などステークホルダーの皆様にとっての企業価値をさらに高めてまいる所存です。

より一層の御支援と御鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2005年6月
代表取締役社長 久保 允 啓

▼中期ビジョン



多次元販売網の構築

～エディオンのマルチチャネル戦略～

■多様なお客様ニーズに応える販売戦略

エディオングループは、「サービス型小売業」をキーコンセプトに、多彩な商品展開と地域のお客様に密着した高度なサービスを融合させた、他社の追随を許さない新たなスタイルの小売店舗網の拡充に努めています。その一方で、デジタルネットワーク化の進む21世紀社会において、従来の実店舗での「対面販売」に加え、「インターネットショッピング」へのお客様のニーズが飛躍的に高まっています。

家庭やオフィスのコンピュータのみならず、モバイルや携帯電話など、情報通信機器やネットワークの進化にとも

ない、こうした媒体は単なるコミュニケーションインフラとしての役割を超え、「お財布」「クレジットカード」などの支払機能を備えた「ショッピングインフラ」としての進化を遂げています。現在あらゆる業態で「通信販売チャンネル」の重要性が認識されています。店舗で、自宅で、街角で。お客様のあらゆる購買方法に合わせた多次元販売チャンネルを構築し、ショッピングに場所と時間を選ばない利便性を提供することにより、様々なお客様にご満足いただくことが、エディオングループの成長に不可欠な販売戦略となっています。

●「エディオンダイレクト」の始まり

エディオングループでは、2004年2月に、家具・インテリアのカatalogショッピングを主要業務とする「暮らしのデザイン」を子会社化し、まずカatalog媒体ベースの通販事業運営に着手しました。また、同年11月に、デオデオとエディオンが個別に運営していたインターネットショッピングサイトを統一し、「エディオンダイレクト」を開設しました。運営基盤を一箇所にすることで効率を高め、さらにはスケールメリットによる商品調達力を充分に発揮できる、無店舗販売チャンネル拡大の基盤が整いました。

そしてミドリ電化との事業統合にともない、2005年5月に、エディオンダイレクトとミドリ電化および暮らしのデザインの、エディオングループ内における全インターネットショッピングサイトを完全統合しました。これにより「エディオンダイレクト」は、家電・パソコン・家具・インテリア・CD・DVDソフト・ホビー・ギフトなど約22万アイテムを取り扱う、日本でも有数の専門サイトとして生まれ変わりました。

通販事業成功に向けて、「品揃え」「サービス」に注力してまいります。通販チャンネルを通じて魅力ある商品をお客様にご提供するために、エディオングループの商品調達力をプロパー商品はもちろんエディオン通販用のオリジナル商品開発に生かし、より良い商品をお値打ちな価格でご提供してまいります。

またサービス面においても、ネットショッピングでありながらリアル店舗と同等のサービスをご提供します。ご購入1万円以上で全国一律の送料無料サービスや、会員様特別料金システム「ログイン特価」、ポイントサービス、ご購入履歴が確認できる自分だけの専用ページが持てる「マイページ」機能など、各種の豊富な会員様特典を設け、お客様のご満足を追求しています。

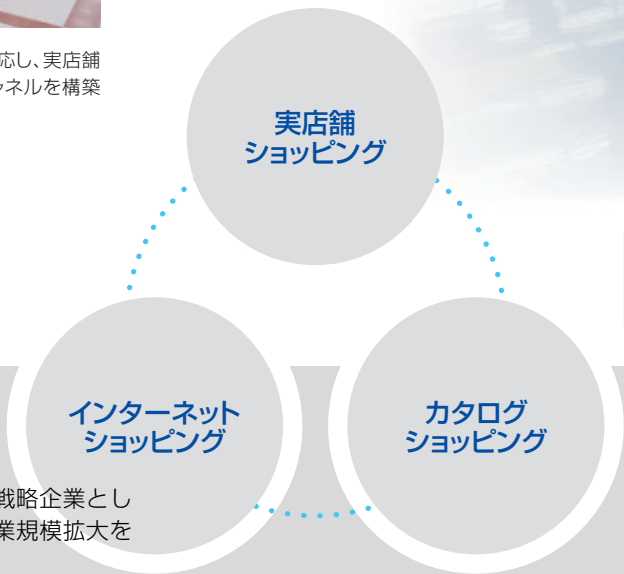
エディオンダイレクトの運営は暮らしのデザインに移管し、暮らしのデザインでは今後、従来からのカatalog通販事業、そしてテレビ通販事業をも視野に入れ、エディオングループ



お客様の購買方法の多様化に対応し、実店舗販売・通信販売の多彩な販売チャンネルを構築しています。



総合的価値の提供へ
マルチチャネル戦略で



のダイレクトマーケティング戦略企業として、マルチチャネル販売の事業規模拡大を図ってまいります。



成長性重視の出店戦略

～次世代エリア戦略～

エディオングループでは、中期計画の重要施策として、「次世代エリア戦略」を掲げています。

グループ設立以来、経営効率改善のため店舗のスクラップやリロケーションを進めてきましたが、2004年度でその見直しが一巡したことを契機に、2005年度以降は「成長性の追求」に軸足を置いた出店戦略への転換を図り出店ペースを加速します。エディオングループ全体で、今後3カ年で約合計70店舗の新規出店による売上成長と、小型フランチャイズ店の展開による各地域No.1のシェア確立を目指します。

地域ごとの長期目標シェアとしては、中部エリアの

25%（現在15%）を筆頭に、近畿エリア20%（同10%）、中国エリア30%（同26%）、四国エリア15%（同7%）、九州エリア15%（同5%）とし、西日本エリア全体で現在の12%シェアを20%まで引き上げるという高い目標水準を設定しています。

また、中規模店舗（1,500㎡前後）の増床リニューアルや、大型店舗（10,000㎡）出店を立地や商圈に合わせて積極的に進め、郊外型の100億円店舗の開発と地域一番店化によるドミナントの達成を目指します。

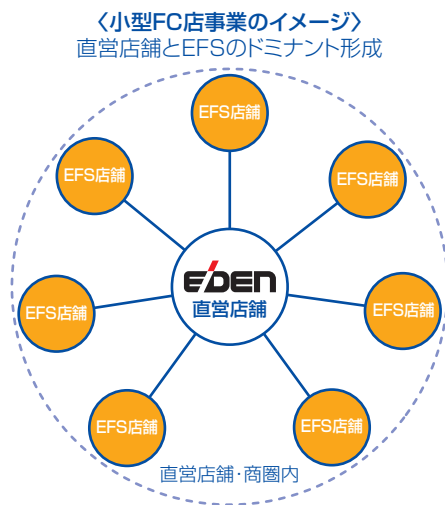
EFS エイデン・ファミリー・ショップ ～小型FC店舗を中部エリアに本格展開～

DFS（デオデオ・ファミリー・ショップ）中国・四国・九州エリアで約500店舗の実績



- EFS標準店舗モデル**
- 売場面積 5～20坪
 - 営業スタイル 訪問コンビニ
 - 電池・電球・蛍光灯やプリンターインク等の消耗品を充実させた家電のコンビニ
 - 専用の手配りチラシを用いた地域密着の訪問販売
 - 管球の取り替え等の高齢世帯向けサービスの実施 など

◀店舗外観イメージ



オリジナル商品とプロパー商品のシナジー

～新オリジナル商品「KuaL」～

エディオンは新しいオリジナルブランドの開発に努め、今年1月から新オリジナル商品シリーズ「KuaL（クオル）」の販売を開始しました。「KuaL」は国内家電メーカーとの共同で開発されたエディオンだけのオリジナル商品で、プロパー商品との明確な差別化を図りうる高品質、お客様のライフスタイルやニーズに対応した付加機能、エアコン・冷蔵庫（一部商品）への10年間長期保証適用による安心感などをお客様に訴求しながら、エディオングループ店舗ならではのご満足感の提供と収益性追求の両立を目指しています。

一方でプロパー商品においても、ミドリ電化と事業統合したエディオングループのスケールメリットを追求してまいります。これにより、オリジナル商品とプロパー商品双方の商品ミックスによるシナジーを創出し、店舗競争力向上を強力にバックアップします。

2005年度中に、オリジナル商品の販売高構成比35%、プロパー共同取組商品の販売高構成比15%の計50%を目標として収益力向上を図っていきます。

[KuaL]

お客様の声をカタチにした新オリジナル商品



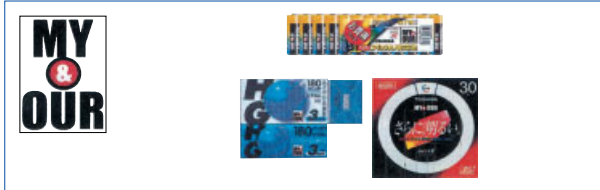
[jazzberry]

3つのアクセントカラーで自分の好みを選べるシングル商品



[MY & OUR]

電池・管球などの消耗品に特化したデバイス商品



「真のサービス」の追求

～サービス戦略～

エディオングループの事業コンセプトである「サービス型小売業」は、「お客様第一主義」という企業理念に集約されています。地域のお客様に密着したきめ細かい営業活動により、広域型集客を目指すディスカウント系家電量販店やその他の競合他店との明確な差別化を図り、質の高いアフターサービスや、お客様の細かいニーズを捉えた品揃えによって、お客様に「買って安心、ずっと満足」と感じていただくことが最重要と考えています。こうした理念に基づき、エディオングループでは「お客様に約束したことを確実に遂行する」という目標を掲げ、事業会社それぞれの現状における問題点を抽出し、さらなるサービスの改善に努めています。特に、デジタル家電の設置時における取扱・使用説明のサービス

向上や、お客様による店頭への持込修理への受付対応のレベルアップを、競合他店との重要な差異化ファクターとして取り組んでまいります。

また、長期目標としては、地域におけるサービス拠点集中化による「SCデポ」の構築に取り組み、商品補充・配達工事・出張修理の集約を行い、納品対応の時間短縮や即日・翌日配達・時間指定地域の拡大、在庫管理の効率化など、サービス業務レベル向上および改善を進めます。

エディオングループは、こうした取り組みによって、競合他店が追随できない圧倒的なサービスの実現を目指しています。



「もっと優しく」

～CSR～

エディオングループが掲げる「サービス型小売業」は、株主様、お客様、地域社会、お取引先というステークホルダーからいただく安心と信頼の上にこそ成り立つ地域密着型の小売業です。

競争と変化の激しい経営環境の中で発展を続けるとともに、地域社会に受け容れられ、広くご支持をいただくためには、ステークホルダーとの良好な関係づくりや、経営の意志決定における透明性・客観性・納得性を担保するためのコーポレート・ガバナンスも重要な経営課題であると認識しております。さらにまた、お客様にご信頼をいただくための前提として、役員・社員のコンプライアンス（法令遵守）徹底に向けた組織的対応も欠かすことはできません。

エディオングループでは企業の社会的責任（Corporate Social Responsibility）のあり方と具体的施策について検討するCSR委員会、倫理綱領の徹底遵守とコンプライアンスに関する危機管理本部としての「コンプライアンス委員会」を設置し、これらコーポレート・ガバナンスの課題と企業の社会的責任を踏まえた事業活動に努めてまいります。



具体的施策としては、コーポレートガバナンスの一環として2004年12月に「エディオングループ倫理綱領」を制定するとともに、2005年度から「倫理・コンプライアンスマニュアル」、社員携帯用「倫理綱領カード」を配布し、新入社員研修をはじめとする研修・啓蒙体制を整備いたしました。

さらに、4月から施行されております個人情報保護法に対処すべく、個人情報保護方針、個人情報保護管理基本規程を制定するとともに、当社総務人事部を統括とする個人情報保護管理体制を構築致しております。

● 環境への取り組み

2005年4月にデオデオでは環境保全活動の一環としての省エネルギー対策として、照明、空調などを一元管理できるエネルギー管理システム（EMS）を導入することを決定いたしました。

決定に先立って、2店舗にて試験導入を行った結果、削減可能な消費電力量より試算した二酸化炭素の削減量は、

2店舗合計で年間約30t以上となり、全店舗へ導入することにより大きな効果が期待できます。

デオデオでは4月下旬に新規オープンした祇園店に既に導入済みであり、今後も新規店舗には標準装備とし、既存店舗へも逐次導入を進めていく予定です。また、将来的にはエディオングループ全体への導入も検討しております。

■グループの拡大に向けて

営業店舗につきましては、家電直営店15店舗を新設し、1店舗を移転、5店舗を増床しましたが、20店舗を閉鎖しました。また、その他の直営店につきましては2店舗を新設し、3店舗を閉鎖いたしました。この結果、期末店舗数は247店舗となり、期末の売場面積は413,940㎡となりました。フランチャイズ店につきましては30店舗を新設しましたが、11店舗を閉鎖しましたので期末店舗数は539店舗となり、直営店をあわせた総店舗数は786店舗となりました。

また、2005年4月1日付の事業統合により、ミドリ電化の89店舗が加わり、グループ全体の店舗数は875店舗となりました。



- デオデオ直営店舗
- デオデオFC店舗
- エイデン直営店舗
- エイデンFC店舗
- ミドリ電化直営店舗
- ミドリ電化FC店舗



■子会社の状況 (2005年4月1日現在)

会社名	所在地	主な業務内容
(株) デオデオ	広島市中区	家庭電化商品等の販売
(株) エイデン	名古屋市千種区	家庭電化商品等の販売
(株) ミドリ電化	兵庫県尼崎市	家庭電化商品等の販売
(株) 暮らしのデザイン	東京都品川区	家具・インテリアのカatalog通販事業
(株) デオデオ商事	広島市南区	家庭電化商品等の販売
(株) エイデンコミュニケーションズ	名古屋市千種区	携帯電話等の販売
(株) コムネット	愛知県春日井市	家庭電化商品等の修理および配送設置・工事
(株) ディスクステーション	名古屋市名東区	ビデオソフトレンタルおよびCD・DVDソフト等の販売
(株) ホームエクスポ	名古屋市千種区	ホームセンター商品等の販売
(株) エヌワーク	名古屋市千種区	電算システムの運営および開発
ミドリサービス (株)	兵庫県尼崎市	家庭電化商品等の修理および配送設置・工事
(株) ミドリ	千葉県東葛飾郡	家庭用電化商品等の販売
エム・イー・ティー特定目的会社	東京都千代田区	資産流動化計画に基づく特定資産の管理

(注) ㈱デオデオは、2005年3月31日をもって、㈱デオデオテクノネットを吸収合併しております。

当連結会計年度は、好調な米中経済に支えられ輸出が増加したことに加え設備投資が堅調に推移し企業収益も回復するなど、景気回復基調で推移しました。一方で所得環境は改善にまで至らず、年金問題に代表される将来への不安要因から個人消費は引き続き低迷する状況で推移しました。

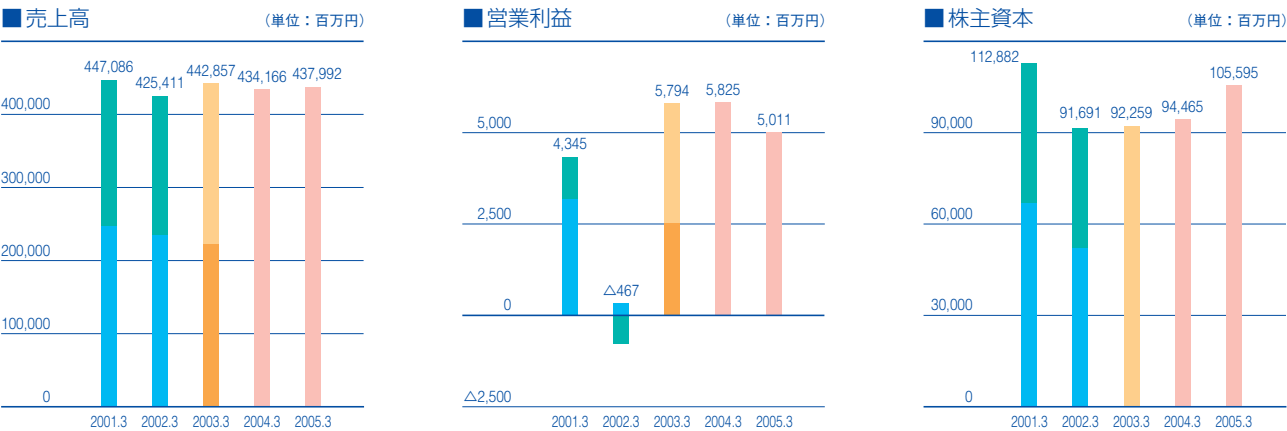
当家電小売業界におきましては、昨年に引き続き薄型テレビ、DVDレコーダー、デジタルオーディオなどの「デジタル家電」が好調で、さらに記録的な猛暑によりエアコンや冷蔵庫が好調に推移したものの、暖冬により暖房関連は前年割れとなりました。またパソコン等の情報関連商品も低位で推移しました。

こうしたなかで当企業グループは、昨年に引き続きオリジナル商品の開発を進め、修理・メンテナンス等の強化に取り組むなど「サービス型小売業」を追求

してまいりました。また粗利率の改善と経費削減をテーマとして、集中販売の強化と各種インセンティブ収入の獲得に努めてまいりました。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は4,379億92百万円（前期比38億26百万円増）、営業利益は50億11百万円（前期比8億14百万円減）、経常利益は111億63百万円（前期比9億56百万円増）、当期純利益は49億18百万円（前期比19億円増）となりました。

財務ハイライト（連結）



*2001年と2002年はデオデオとエイデンの単純合算、2003年は第1期（2002年3月29日～9月30日）と第2期（2002年10月1日～2003年3月31日）の単純合算の数値で、あくまで参考です。



株式会社デオデオは広島を本拠地とし、大規模直営店舗「パワーストア」と小型フランチャイズ店舗「DFS」を展開するエリア戦略により、地域密着型のきめ細かなサービスを提供しています。

2005年3月末現在、店舗数は648店舗（直営110店舗、フランチャイズ538店舗）を数え、中国・四国・九州地方においてマーケットシェアをますます拡大しています。



株式会社エイデンは名古屋を本拠地とし、総合家電事業「エイデン」、情報通信事業「コンプマート」、ホームセンター事業「ホームエキスポ」の3事業を中心として、お客様のニーズ

に対応する展開をし、積極的に顧客満足度の向上に努めています。2005年3月末現在、店舗数は138店舗（直営85店舗、連結子会社52店舗、フランチャイズ1店舗）を数え、中部地区において高いマーケットシェアを獲得しています。



株式会社ミドリ電化は尼崎市に本社を構え、家電・AV機器・家具インテリアをはじめ、玩具・CD/DVDソフト・テレビゲーム等を幅広く取扱い、地域密着型のサービス型小売業として着実に収益を伸ばしています。

2005年3月末現在、店舗数は89店舗（直営85店舗、フランチャイズ4店舗）を数え、近畿地区NO.1シェアを獲得しています。



株式会社暮らしのデザインは東京都品川区に本社を置き、家具インテリアのカatalog情報誌「暮らしのデザイン」をベースとしたダイレクトマーケティング事業を展開しています。2005年5月にはエディオングループ各社のインターネット通販サイトを統合した「エディオンダイレクト」を稼働するなど、エディオングループのダイレクトマーケティング事業戦略の中核を担います。



■ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	第4期 2005.3.31現在	第3期 2004.3.31現在
(資産の部)		
流動資産	87,081	85,281
現金及び預金	13,495	14,599
受取手形及び売掛金	14,189	14,331
有価証券	50	56
たな卸資産	47,111	45,272
繰延税金資産	3,402	3,713
その他	8,947	7,415
貸倒引当金	△114	△107
固定資産	144,095	137,051
有形固定資産	94,268	97,217
建物及び構築物	39,982	39,432
器具及び備品	3,859	4,084
土地	49,672	51,538
建設仮勘定	739	2,154
その他	15	7
無形固定資産	4,523	3,849
連結調整勘定	1,122	1,241
その他	3,401	2,608
投資その他の資産	45,303	35,983
投資有価証券	16,770	6,052
繰延税金資産	3,459	5,244
差入保証金	20,526	20,580
その他	5,121	4,868
貸倒引当金	△574	△762
繰延資産	233	281
創立費	18	37
開業費	155	244
新株発行費	59	—
資産合計	231,410	222,614

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

(単位：百万円)

科 目	第4期 2005.3.31現在	第3期 2004.3.31現在
(負債の部)		
流動負債	79,921	92,438
支払手形及び買掛金	27,829	34,085
短期借入金	27,000	32,770
一年内返済予定の長期借入金	3,730	4,878
一年内償還予定の社債	3,000	3,000
未払法人税等	3,025	1,224
未払消費税等	479	591
賞与引当金	3,263	3,320
ポイント引当金	3,307	3,099
その他	8,286	9,467
固定負債	44,868	34,686
社債	500	3,500
長期借入金	27,226	16,256
繰延税金負債	55	46
再評価に係る繰延税金負債	2,680	2,702
退職給付引当金	7,721	7,351
役員退職慰労引当金	621	536
その他	6,062	4,293
負債合計	124,790	127,124
(少数株主持分)		
少数株主持分	1,024	1,024
(資本の部)		
資本金	10,174	4,000
資本剰余金	66,909	60,736
利益剰余金	45,102	46,110
土地再評価差額金	△16,992	△16,959
その他有価証券評価差額金	429	769
為替換算調整勘定	—	△173
自己株式	△27	△18
資本合計	105,595	94,465
負債、少数株主持分及び資本合計	231,410	222,614

■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	第4期 2004.4.1～2005.3.31	第3期 2003.4.1～2004.3.31
売上高	437,992	434,166
売上原価	342,241	341,578
売上総利益	95,751	92,587
販売費及び一般管理費	90,740	86,762
営業利益	5,011	5,825
営業外収益	7,282	6,144
受取利息及び受取配当金	287	229
仕入割引	5,382	4,259
連結調整勘定償却額	—	145
投資有価証券売却益	688	763
その他	923	747
営業外費用	1,129	1,761
支払利息	540	672
持分法による投資損失	137	391
貸倒引当金繰入額	2	49
その他	449	648
経常利益	11,163	10,207
特別利益	633	1,077
固定資産売却益	0	0
貸倒引当金戻入益	56	37
投資有価証券売却益	237	258
厚生年金基金代行返上益	—	639
確定拠出年金移行益	192	—
火災保険金収入	118	—
その他	27	141
特別損失	2,900	7,139
固定資産売却損	189	360
固定資産除却損	1,407	1,778
投資有価証券評価損	201	115
投資有価証券売却損	334	—
特別退職金	—	180
債権償却損	—	207
商品評価損	—	250
賃貸借契約解約損	286	688
修理保証契約移行負担額	—	3,375
火災損失	180	—
その他	299	183
税金等調整前当期純利益	8,896	4,145
法人税、住民税及び事業税	3,793	2,248
法人税等調整額	84	△1,219
少数株主利益	100	100
当期純利益	4,918	3,017

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

■ 連結剰余金計算書

(単位：百万円)

科 目	第4期 2004.4.1～2005.3.31	第3期 2003.4.1～2004.3.31
(資本剰余金の部)		
資本剰余金期首残高	60,736	60,736
資本剰余金増加高		
新株予約権の行使による新株の発行	147	—
増資による新株の発行	6,025	—
資本剰余金期末残高	66,909	60,736
(利益剰余金の部)		
利益剰余金期首残高	46,110	45,990
利益剰余金増加高	5,003	3,017
当期純利益	4,918	3,017
持分法適用除外による増加高	26	—
持分法適用による増加高	25	—
土地再評価差額金取崩額	32	—
利益剰余金減少高	6,012	2,897
配当金	1,567	1,565
役員賞与	61	51
土地再評価差額金取崩額	—	1,281
子会社の合併による減少高	4,383	—
利益剰余金期末残高	45,102	46,110

■ 連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

科 目	第4期 2004.4.1～2005.3.31	第3期 2003.4.1～2004.3.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,125	13,283
投資活動によるキャッシュ・フロー	△17,612	△6,171
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,396	△10,003
現金及び現金同等物の増減額	△91	△2,892
現金及び現金同等物の期首残高	13,446	16,338
現金及び現金同等物の期末残高	13,355	13,446

(2005年3月31日現在)

1. 会社が発行する株式の総数	300,000,000株
2. 発行済株式総数、資本金および株主数	
●発行済株式総数	88,988,839株
●資本金	101億7,463万円
●株主数	18,122名

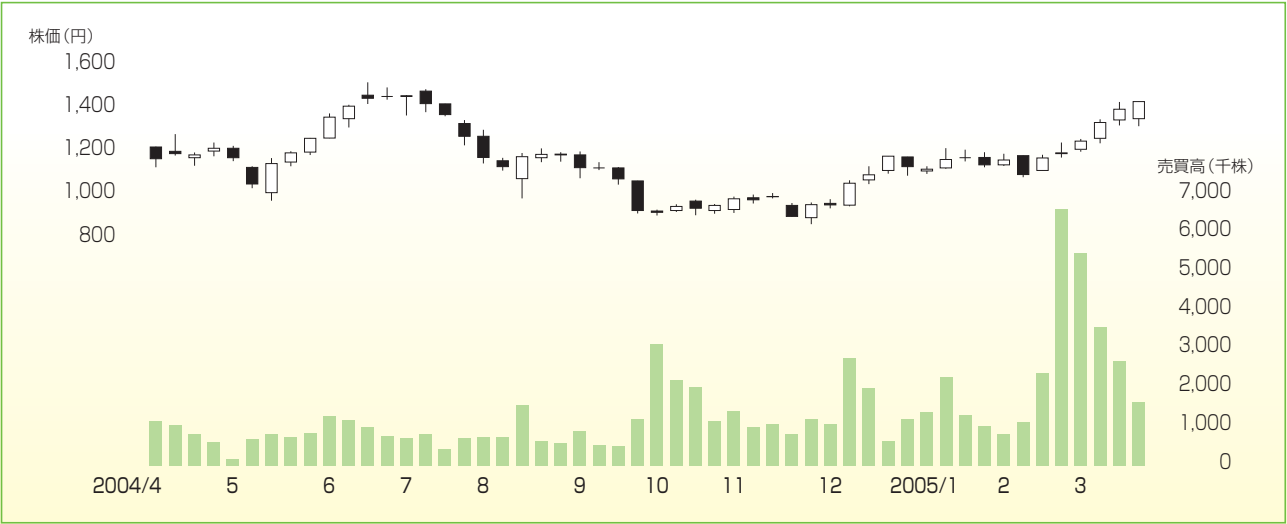
(注) 株式会社ミドリ電化との事業統合により、2005年4月1日現在の発行済株式総数は105,665,636株となっております。

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	10,345	11.63
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,032	7.90
株式会社ダイイチ	5,779	6.49
久保允誉	2,434	2.74
エディオングループ社員持株会	2,096	2.36
ザチースマンハッタンバンクエヌエイロンドンエスエルコムバスアカウント	2,058	2.31
株式会社UFJ銀行	1,692	1.90
株式会社広島銀行	1,621	1.82
岡嶋昇一	1,537	1.73
松下電器産業株式会社	1,407	1.58

(注) 持株数は千株未満を切り捨てて表示しております。

株価および出来高の推移



会社概要 (2005年3月31日現在)

会社名	株式会社エディオン EDION Corporation
事業内容	家庭電化商品の販売を主として行う完全子会社である株式会社デオデオと株式会社エイデンおよび家具・インテリアの通販事業を行う株式会社暮らしのデザインの株式を所有することにより当該子会社の経営管理をする。
設立日	2002年3月29日
本店所在地	東京都品川区西五反田八丁目9番5号
本社事務所	愛知県名古屋市中千種区覚王山通八丁目70番地の1
上場取引所	東京、名古屋証券取引所 市場第一部
正社員数	226名(単体) 5,364名(連結)

取締役・監査役および部長 (2005年6月29日現在)

取締役			
代表取締役社長	久保允誉	(株式会社デオデオ取締役会長)	
取締役副社長	岡嶋昇一	(株式会社エイデン代表取締役社長) (管理統括本部長 兼 業態開発部長)	
取締役副社長	梅原正幸	(株式会社ミドリ電化代表取締役社長)	
取締役副社長	友則和寿	(株式会社デオデオ代表取締役社長) (営業統括本部長)	
取締役	柳田勉	(株式会社デオデオ常務取締役) (商品統括本部長)	
取締役	藤川誠	(株式会社エイデン常務取締役) (総務人事部長)	
取締役	村田博雄	(株式会社ミドリ電化代表取締役専務)	
取締役	外山晋吾	(経営企画室長)	
監査役			
常勤監査役	佐々木正弘	(株式会社エイデン監査役)	
監査役	石田勝治	(株式会社デオデオ監査役)	
監査役	細田浩司	(株式会社デオデオ監査役)	
監査役	異相武憲	(株式会社エイデン監査役)	
監査役	沖中隆志	(株式会社ミドリ電化監査役)	

(注) 監査役のうち、細田浩司、異相武憲、沖中隆志の3名は、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役であります。

部長

商品本部長	正長政文
中国四国営業本部長	船守精一
中部営業本部長	加藤徳寿
九州営業本部長	山田誠
マーケティング本部長 兼マーケティング部長	三浦敏雄
生活家電商品部長	松田浩二
映像家電商品部長	石原克彦
情報家電商品部長	乗常久志
第一商品政策推進部長	水島弘明
第二商品政策推進部長	武内新孝
中国四国九州店舗開発部長	本谷祐一
中部店舗開発部長 兼店舗装部長	鈴木甲子男
情報システム部長	渡邊真人
経理部長	麻田祐司
カード推進部長	村上博治
内部監査室長	小出隆之
統合プロジェクト推進部長	賀木孝一
IR・予算管理部長	船戸明

株主メモ

決算期	毎年3月31日
基準日	3月31日
名義書換代理人	事務取扱所 東京都江東区東砂七丁目10番11号 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-232-711 (通話料無料) 各種お手続き用紙のご請求 TEL 0120-244-479 (通話料無料)
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国各支店