

株式会社エディオン 決算説明会 2022年3月期

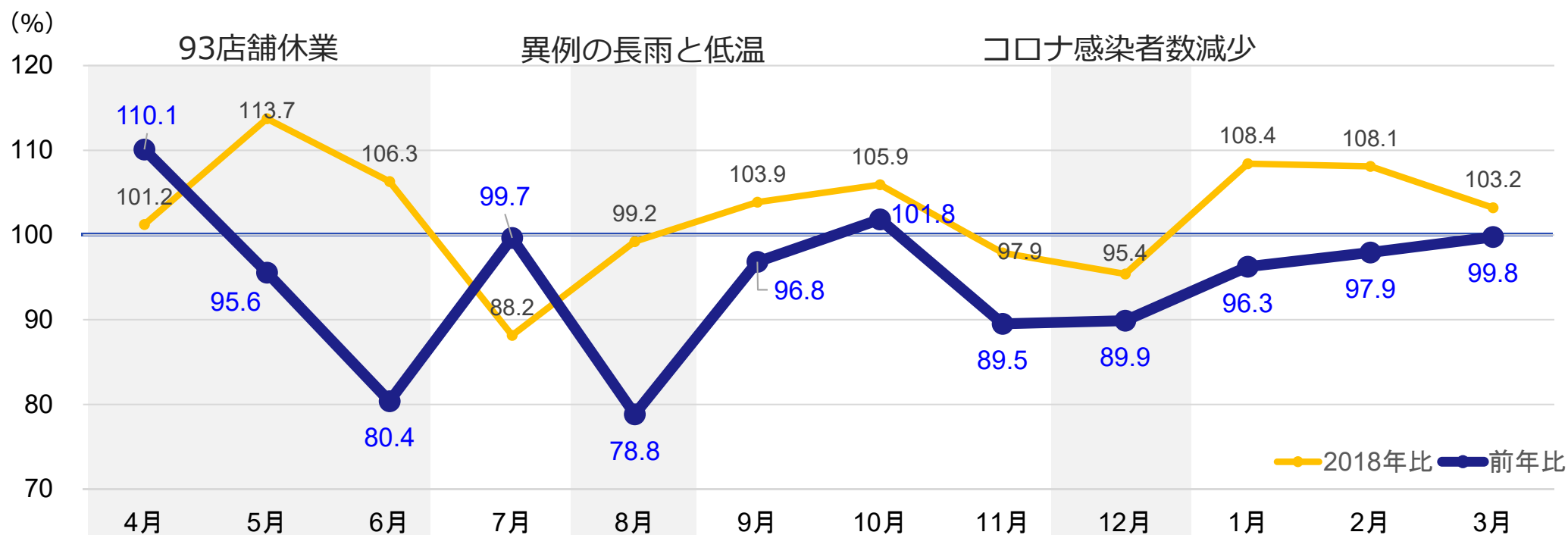


2022年05月10日

- 1. 2022年3月期実績報告**
- 2. 2023年3月期業績予想**
- 3. トピックス**
- 4. 中期経営ビジョン**

1. 2022年3月期実績報告

2021年度振り返り 全店前年比（POS受注ベース）



総 評

■ 前年比 **93.7%**

2018比 101.7%

2021年度は、特別定額給付金や巣ごもり需要等により前年が相対的に高かったことに加え、休業要請や異例の長雨などが影響したこともあり、前年比は年度累計で93.7%となりました
増税・コロナ禍の影響がなかった2018年との比較では101.7%と伸長しております

■ 上期 前年比 **92.0%**

2018比 100.8%

- ・ 4月～6月上旬 近畿エリアを中心に最大93店舗休業（コロナ対応）
- ・ 5月 都市型大型店舗・京都四条河原町店をオープン
- ・ 8月 記録的な降水量・低温などが季節商品に影響

■ 下期 前年比 **95.4%**

2018比 102.5%

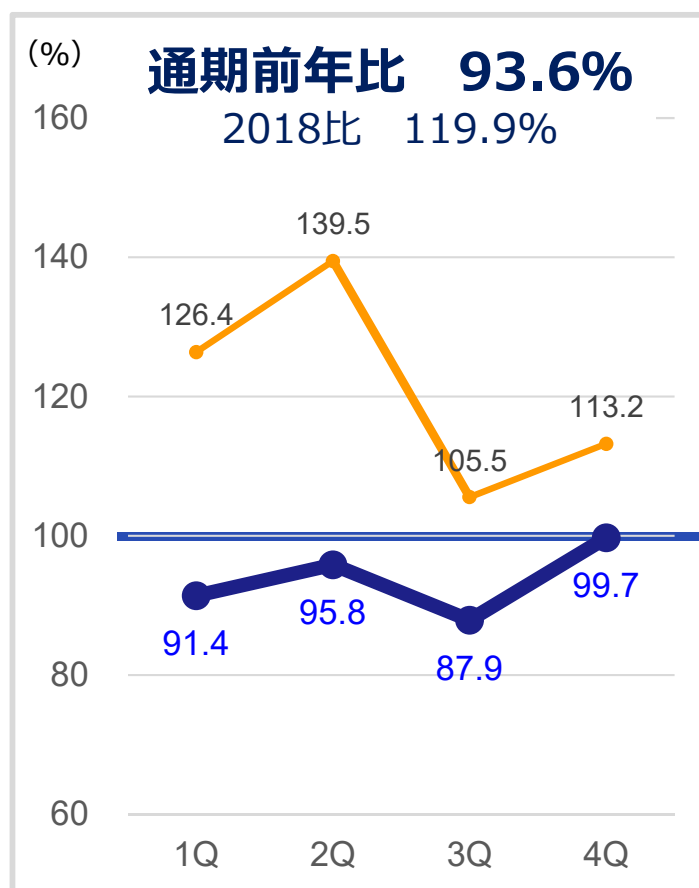
- ・ 11月下旬～1月上旬 コロナ感染者数減少
- ・ 12月 ゲーム機などの年末商戦商品に供給影響
- ・ 1月中旬よりオミクロン株が流行

2021年度振り返り

商品別受注前年比 (POSベース)

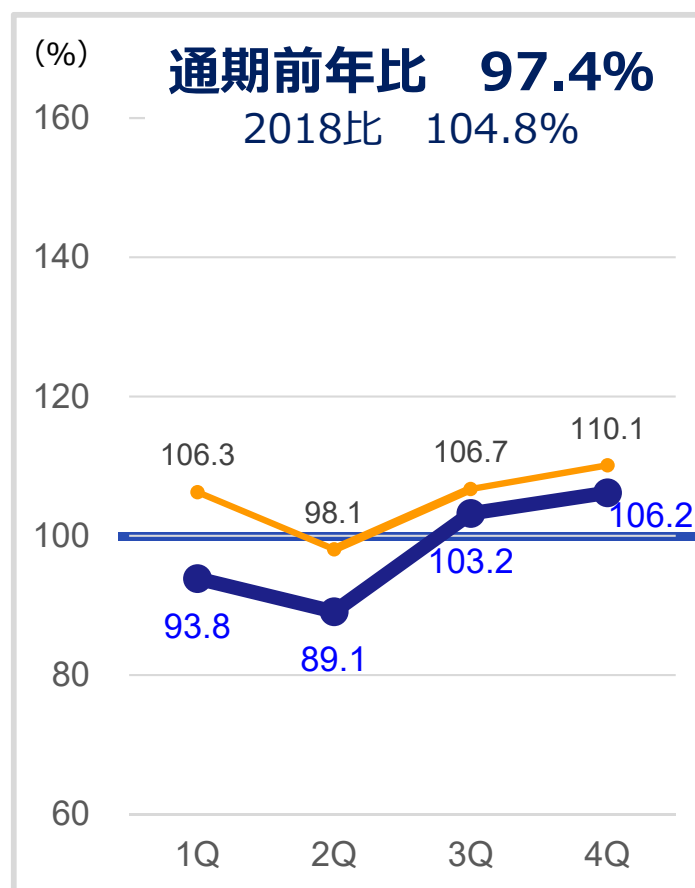
前年比 2018比

テレビ

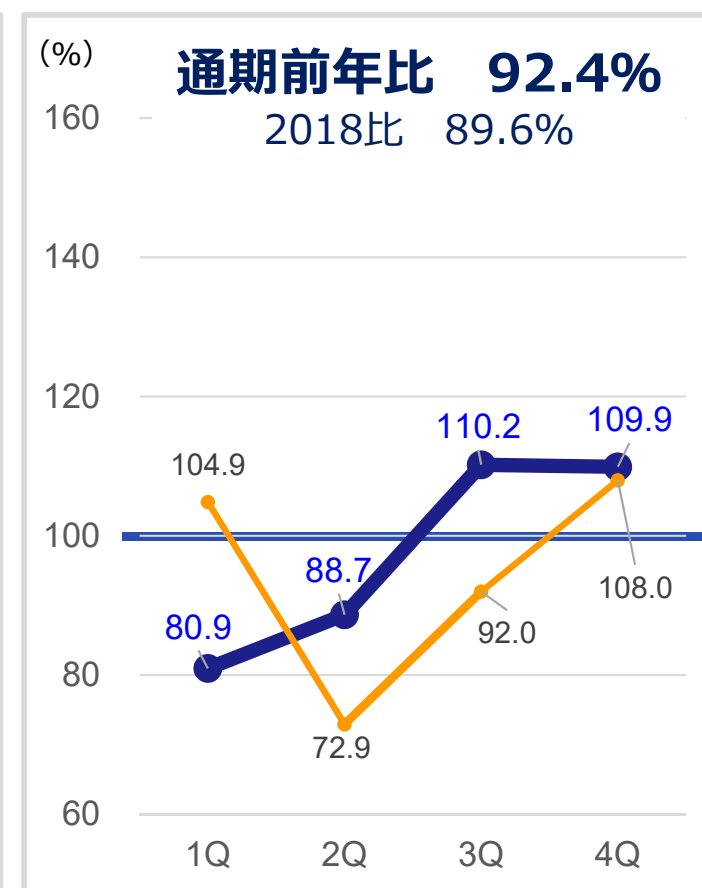


白物家電

(冷蔵庫・洗濯機・クリーナー)



エアコン

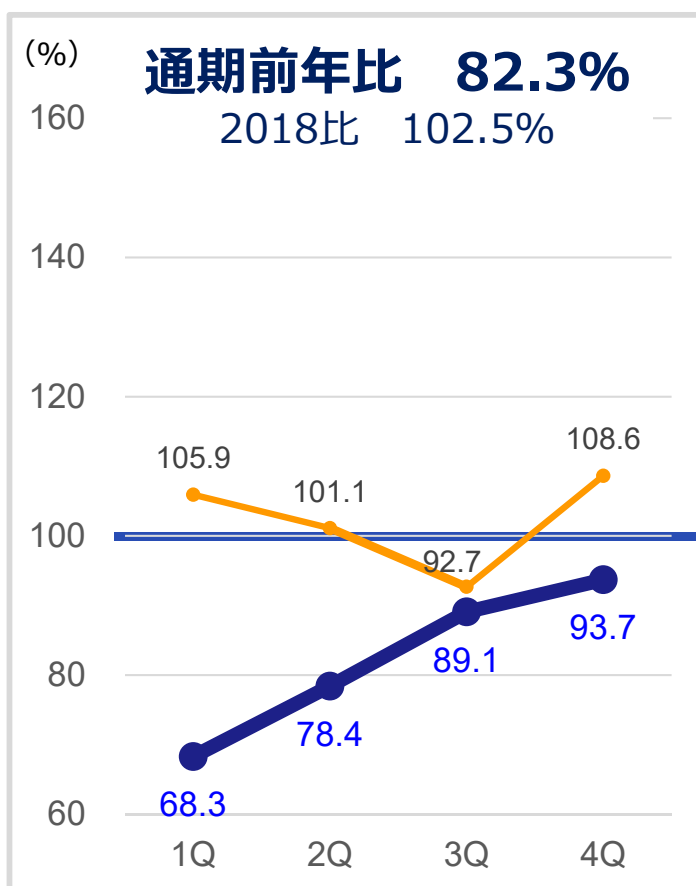


2021年度振り返り

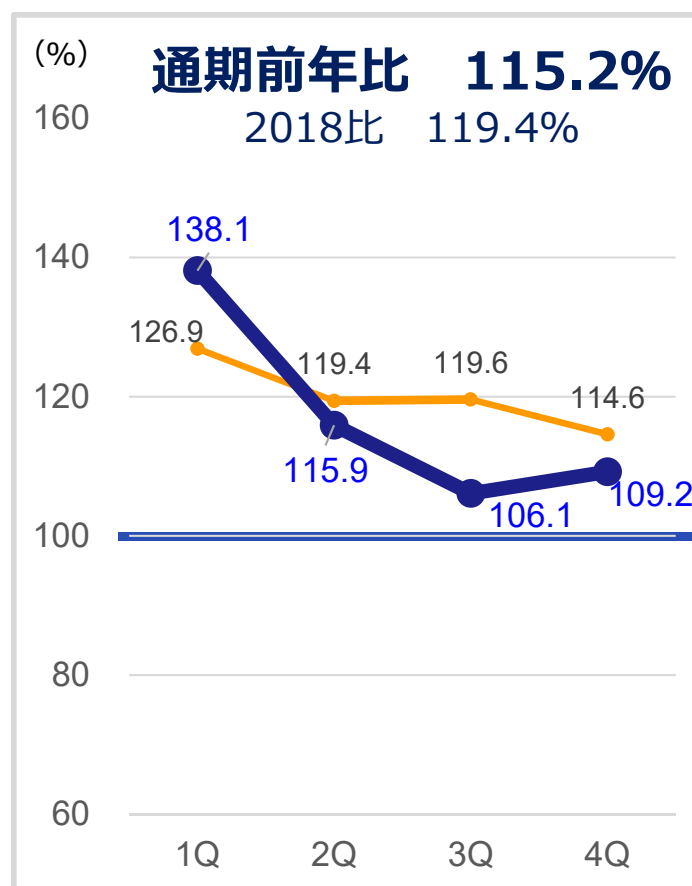
商品別受注前年比 (POSベース)

前年比 2018比

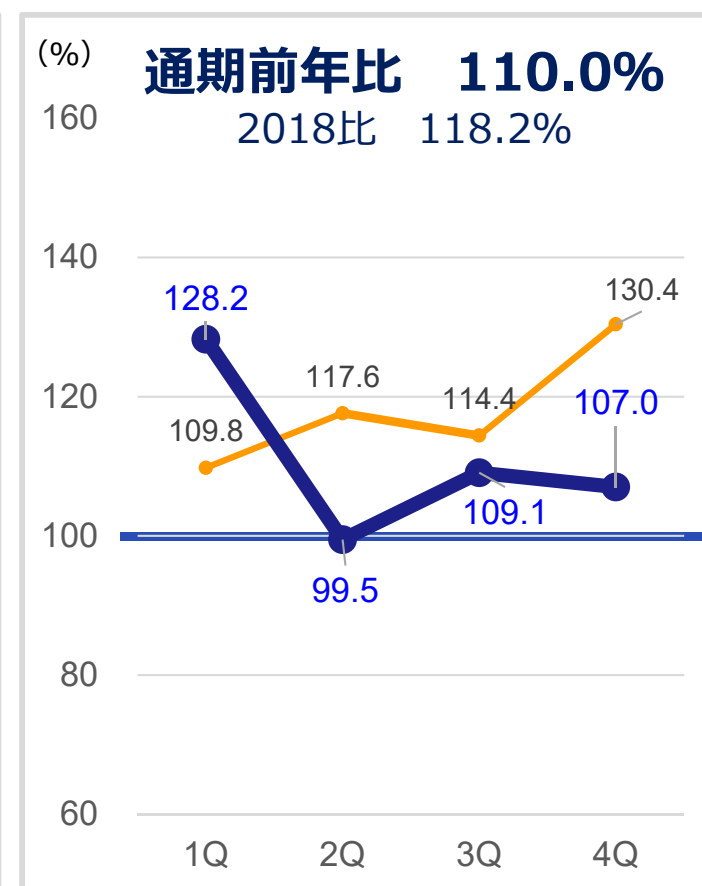
パソコン



携帯電話 (台数)



リフォーム(ELS事業)

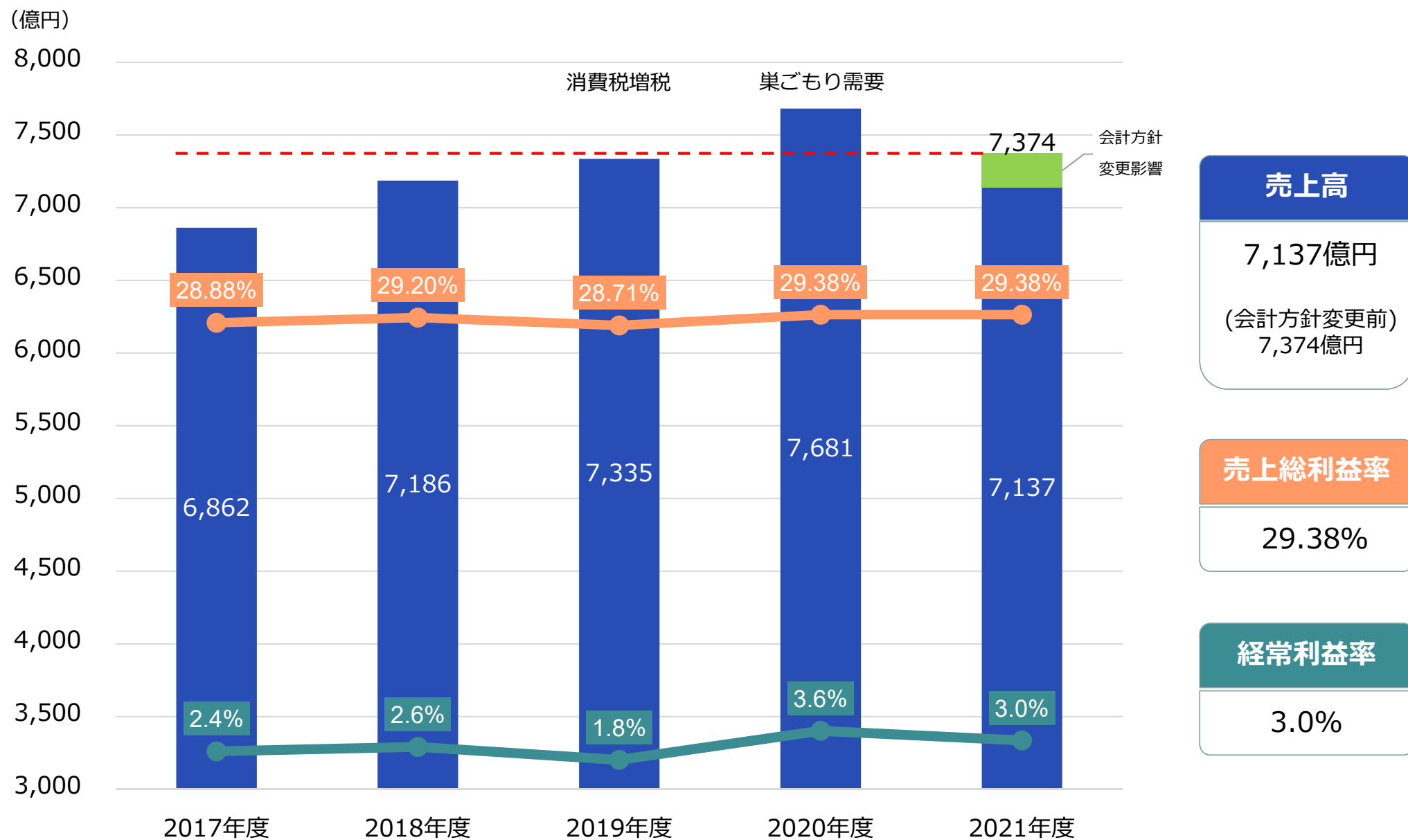


連結損益計算書

参考 収益認識基準適用前

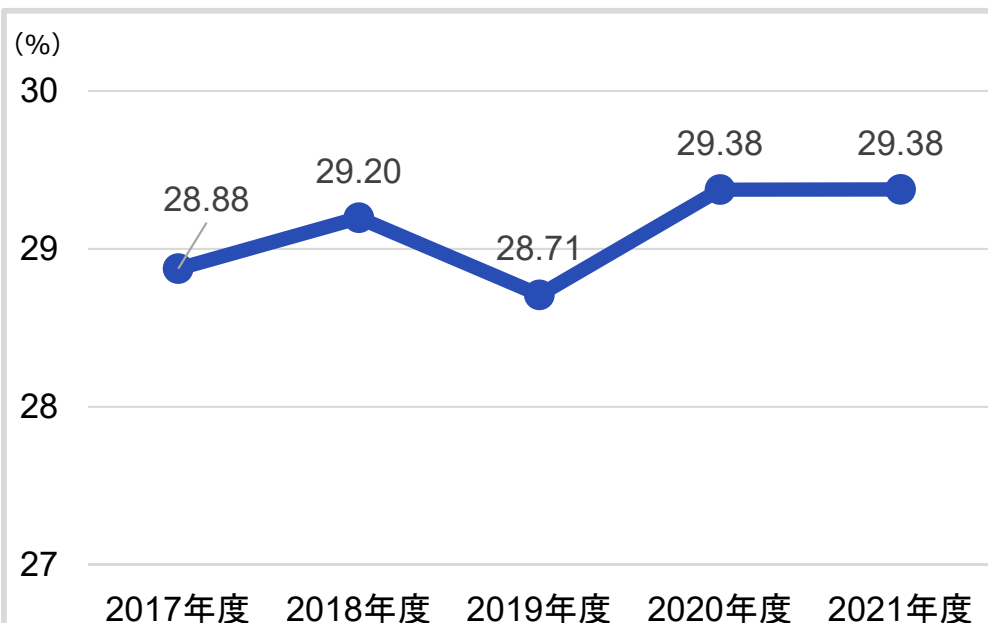
百万円・%	2021年3月期			2022年3月期			
	売上比	実績	前年比	売上比	実績	前年比	前年増減
売上高	100.0	768,113	104.7	100.0	713,768	92.9	▲54,345
売上総利益	29.38	225,638	107.1	29.38	209,681	92.9	▲15,957
販売管理費	25.9	198,852	100.3	26.7	190,884	96.0	▲7,967
広告宣伝費・販売費	7.1	54,433	96.4	6.5	46,751	85.9	▲7,682
人件費	10.4	80,098	102.2	11.2	79,877	99.7	▲221
設備費・その他管理費	6.9	52,906	101.1	7.4	52,561	99.3	▲344
減価償却費	1.5	11,413	102.5	1.6	11,693	102.5	279
営業利益	3.5	26,785	218	2.6	18,796	70.2	▲7,989
営業外収益	0.3	2,119	104.7	0.5	3,880	183.1	1,760
営業外費用	0.1	1,094	116.1	0.2	1,087	99.4	▲6
経常利益	3.6	27,811	208.1	3.0	21,589	77.6	▲6,222
特別利益	0.03	223	8.4	0.0	315	141.5	92
特別損失	0.4	2,761	109.9	0.3	2,140	77.5	▲620
税金等調整前当期純利益	3.3	25,273	187.1	2.8	19,764	78.2	▲5,509
法人税等合計	1.1	8,639	341.6	0.9	6,655	77.0	▲1,984
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.2	16,633	151.5	1.8	13,109	78.8	▲3,524

2022年3月期		
売上比	実績	前年比
100.0	737,408	96.0
29.32	216,188	95.8
26.7	196,781	99.0
7.1	52,647	96.7
10.8	79,877	99.7
7.2	52,561	100.2
1.5	11,693	98.6
2.6	19,407	72.5
0.5	3,880	183.1
0.1	1,087	99.4
3.0	22,200	79.8
0.0	315	141.5
0.3	2,140	77.5
2.8	20,375	80.6
0.9	6,842	79.2
1.8	13,533	81.4



財務インパクト分析（売上総利益率・販管費率）

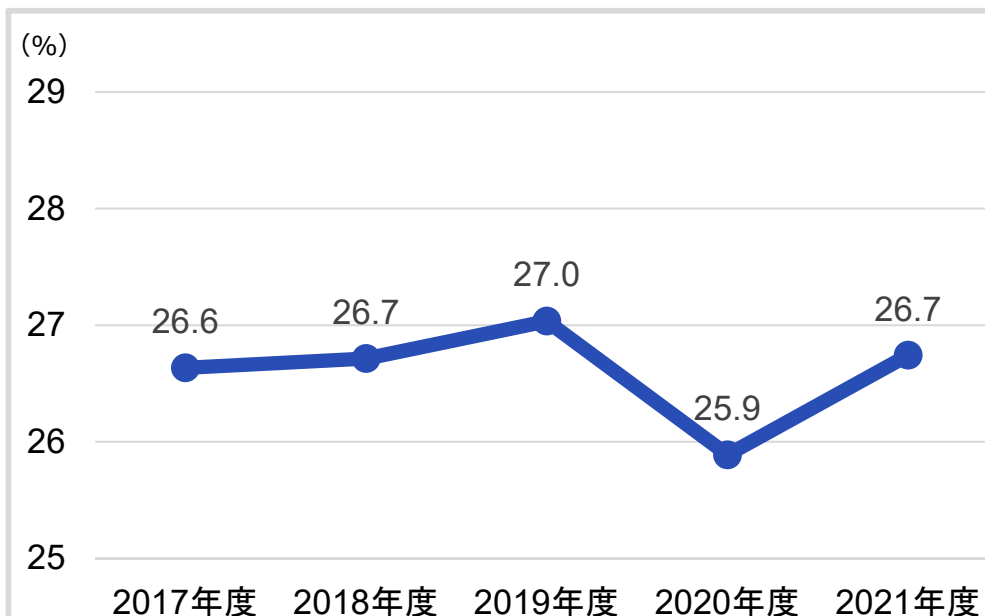
1 売上総利益率



- 売上総利益率 当期実績 29.38% 前期 29.38%
 - 収益認識基準適用による売上総利益率影響 +0.06%

テレビ、洗濯機、冷蔵庫、エアコンなど主力商品の売上総利益率が改善

2 販管費率



- 販売費及び一般管理費

当期実績 1,908億円 前期差 △79億円（会計方針変更影響△58.9億円）

 - 広告宣伝費・販売費 △76.8億円（会計方針変更影響 △58.9億円）
 - 人件費 △2.2億円（前期特別損失振り替え 4.9億円）
 - 設備費・管理費 △3.4億円
（システム消耗品 △8.7億円 システム運用費 4.4億円）
 - 減価償却費 +2.8億円（電子ブライスリース等 2.3億）

連結貸借対照表および連結キャッシュフロー計算書

連結貸借対照表

(百万円)

	2021年3月末	2022年3月末	増減
流動資産	192,549	190,597	▲1,952
有形固定資産	125,864	125,504	▲359
無形固定資産	12,050	10,169	▲1,881
投資その他の資産	55,960	51,699	▲4,261
固定資産	193,875	187,373	▲6,502
資産合計	386,425	377,970	▲8,455
流動負債	103,798	109,003	+5,204
固定負債	88,785	69,486	▲19,299
負債合計	192,583	178,489	▲14,094
純資産	193,841	199,480	+5,639
負債・純資産合計	386,425	377,970	▲8,455

連結キャッシュフロー計算書

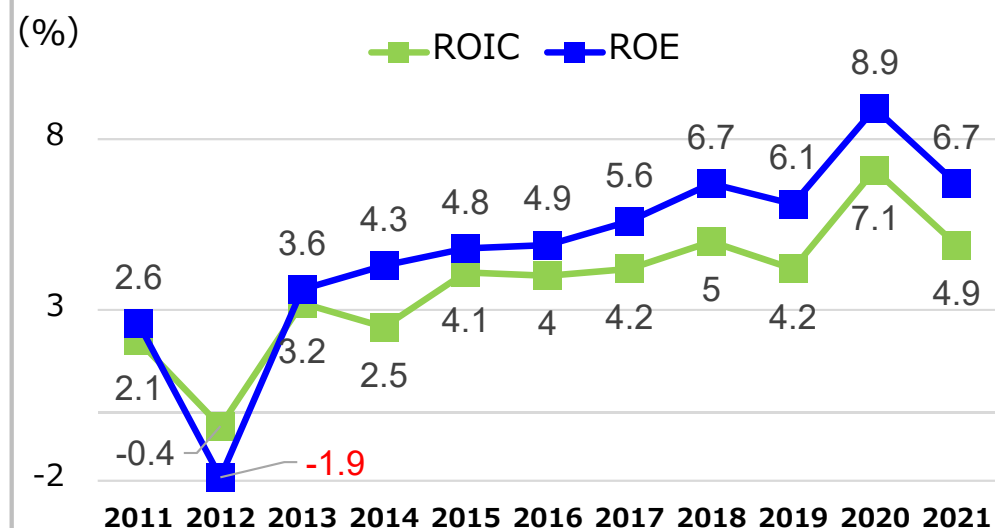
(百万円)

	2021年3月期	2022年3月期
営業CF	42,964	10,576
投資CF	△7,975	△10,518
FCF	34,989	58
財務CF	△7,891	△13,245
現金及び現金同等物の 期末残高	43,072	29,885

自己資本比率



ROIC ROE



2. 2023年3月期業績予想

百万円・%	上期		下期		通期			
	実績予想	前年比	実績予想	前年比	売上比	業績予想	前年比	前年増減
売上高	368,000	105.5	368,000	100.8	100	736,000	103.1	+22,232
売上総利益	112,000	105.5	104,300	100.7	29.4	216,300	103.2	+6,619
販売管理費	98,300	102.3	95,500	100.8	26.3	193,800	101.5	+2,915
広告宣伝費・販売費	24,605	101.8	23,063	102.1	6.5	47,668	102.0	+916
人件費	40,000	100.5	40,000	99.8	10.9	80,000	100.2	+123
設備費・管理費	28,512	107.8	27,235	104.3	7.6	55,747	106.1	+3,185
減価償却費	5,183	90.7	5,202	87.0	1.4	10,385	88.8	▲1,309
営業利益	13,700	136.9	8,800	100.2	3.1	22,500	119.7	+3,704
経常利益	13,700	122.3	8,800	84.7	3.1	22,500	104.2	+911
親会社株主に帰属する当期純利益	9,000	118.3	5,000	90.9	1.9	14,000	106.8	+891

●売上高

既存店前年比 上期 103.2% 下期 100% 通期 101.5%

新店 5店舗 移転改装 3店舗

●粗利率 昨年度から横ばいを想定

●経常利益 昨年度 助成金収入24億円あり、下期は前年を下回る予想

出店・移転・閉店実績および計画

		新設	移転・建替	閉鎖	増減	期末店舗数
2020年度実績	通 期	8店舗	1店舗	4店舗	+ 4店舗	437店舗
2021年度実績	上 期	10店舗 (うち2店舗非家電)	2店舗	3店舗 (うち2店舗非家電)	+ 7店舗	444店舗
	下 期	6店舗	1店舗	1店舗	+ 5店舗	449店舗
	通 期	16店舗	3店舗	4店舗	+ 12店舗	449店舗
2022年度計画	通 期	5店舗	3店舗	0店舗	+ 5店舗	454店舗



エディオングループ

1,202店舗

■直営店 449店舗
■F C店 753店舗

2022年3月末時点

3. トピックス

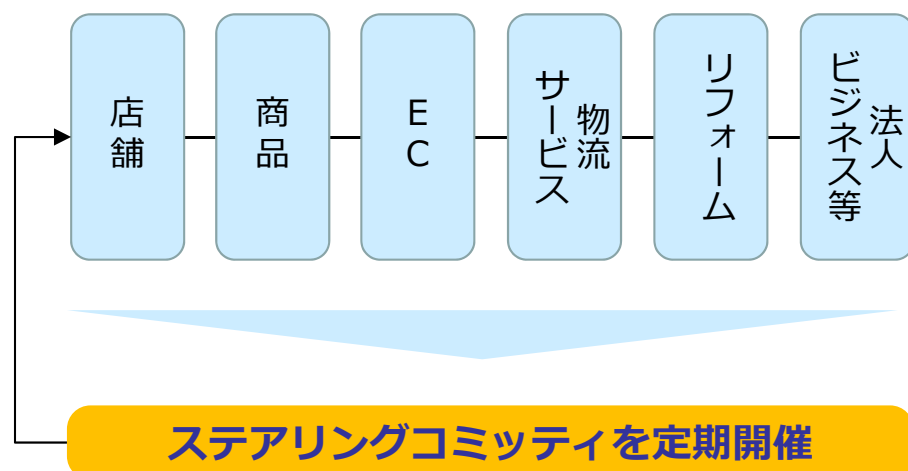
ニトリHDとの資本業務提携契約締結について

2022年4月27日 ニトリHDと資本業務提携契約を締結しました。
お互いの経営資源を活用することで、お客様のより豊かな生活に貢献し
両社の企業価値向上を図ってまいります。

業務提携検討内容

- (1) 魅力的な店舗開発に向けた協働
- (2) 商品の相互交流と商品ラインアップ拡充
- (3) E C事業でのシナジー創出
- (4) 物流ネットワーク及び設置サービス、
アフターサービスネットワークの相互活用
- (5) リフォーム事業、法人ビジネスにおけるシナジー創出

各分科会（PJ）を立ち上げ



お互いの強みを活かし
新たな価値創造を図ってまいります
ご期待ください

■トピックス：進化する売り場（業務効率化・多様性への対応）

QRコードからのWeb動画連動

流行・旬に合わせた売り場づくり

カタログだけではわかりにくい商品の使用感や操作説明などの動画と連携することで軽減、解消するツールとなって進化しています

デジタルサイネージ

理解しやすく、見やすいサイン

明るく見やすいデジタルサイネージを商品の説明・店内地図や店頭ファサードなど展開の幅を広げています

関連品の拡大とコト発想の強化

「見る楽しさ」「気づく楽しさ」「選ぶ楽しさ」
リアル店舗ならではの気づきを強化

店頭カメラの最新化

接客ロスの低減

商品への関心や興味を図ることで旬な売り場づくりの提案とセキュリティーの強化につとめています

2017年

2019年

2022年



エディオン蔦屋家電（広島県）



エディオンなんば本店（大阪府）

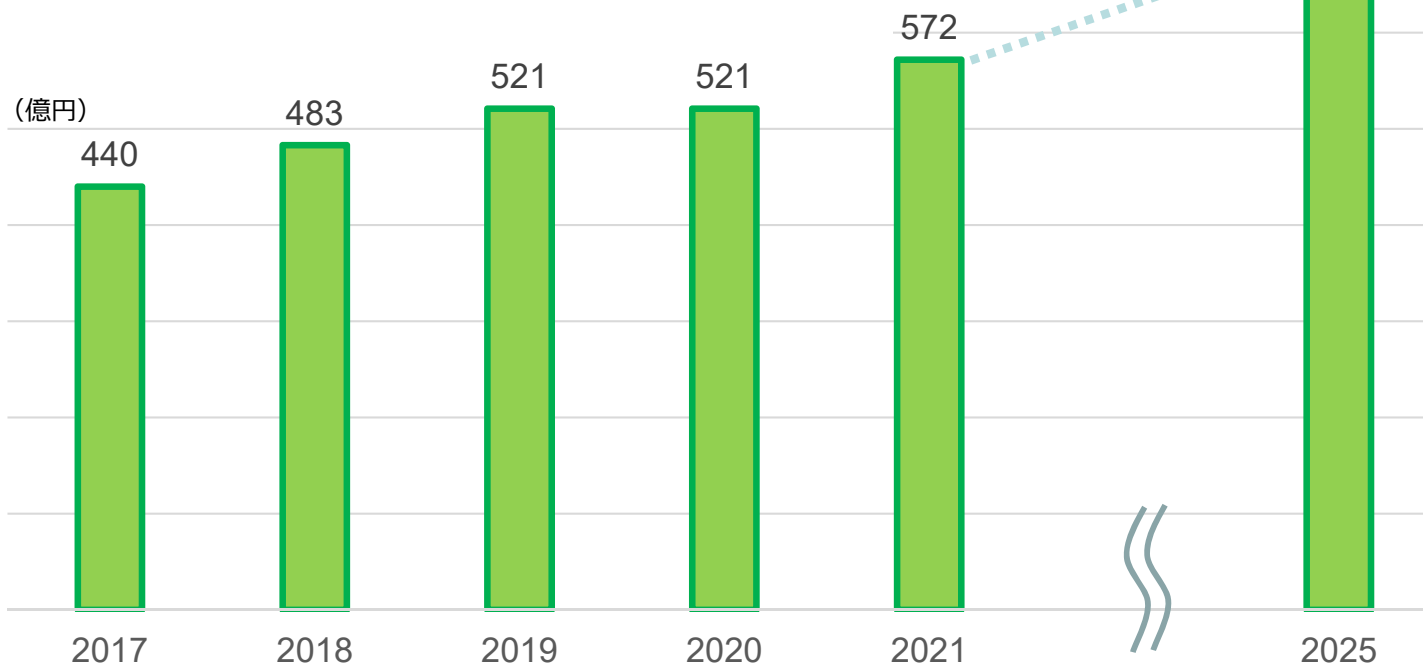


エディオン川崎大師店（神奈川県）

トピックス：リフォーム事業(ELS)

2021年度売上実績 572億円

(受注速報ベース)



品質向上とともに
売上規模も拡大

■ リフォーム市場規模 7兆円

・ 2025年市場予測は12兆円規模に拡大すると予測



■ 多様化するニーズへの対応

・ オンライン相談・接客



・ エクステリアリフォーム導入



■ EVパワー・ステーション

・ 家庭用蓄電池市場は堅調に推移



■ 対応窓口の拡充

・ Web相談 ・ 専任スタッフの育成

相談だけでもOK。
お気軽にお問い合わせください！

相談見取り無料 WEBからのお問い合わせはこちら

リフォーム 太陽光発電 オール電化 専用ダイヤル

0120-8210-45 10:00~19:00 土日祝OK!

※リフォーム専用ダイヤルとなります。
家電については、お近くのエディオンにお問い合わせください。

■トピックス：教育事業と地域コミュニティへの注力

教育市場規模

コロナ禍のなか2021年の子供向けプログラミング教育市場は175億円
小学校でのプログラミング授業が必須化された2020年から125%成長
2025年の市場規模予測は400億円の予測となっている

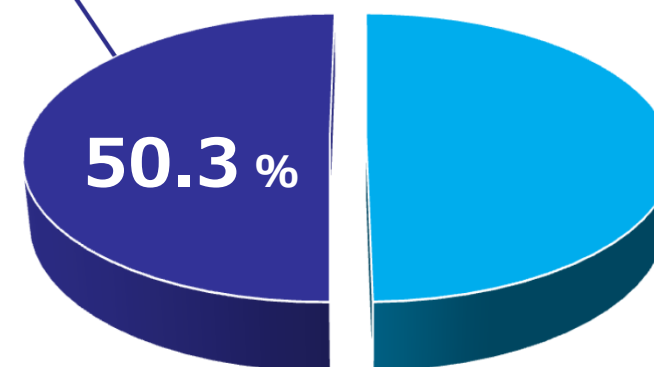


エディオン神戸北町店（兵庫県）

店舗内スペースを有効活用

直営店舗の商圈30Km以内にお住いのファミリー層から好評

エディオンインショップ 体験者の入会率



教育事業展開教室数

143教室
2022年3月末時点

- エディオンアカデミー 3教室
- ロボ団 105教室
- STEMアカデミーキッズ 35教室



エディオン日吉店（神奈川県）

■トピックス：次世代商品への取り組み

家庭用ロボットの普及率は拡大傾向

ロボット市場規模

経済産業省のロボット産業市場予測において、市場規模は拡大と予測
日常の様々な分野でロボットが活躍する日も近いと考えられています



エディオン蔦屋家電（広島県）でのイベントの様子

LOVOT(ラボット)・Romi (ロミ)

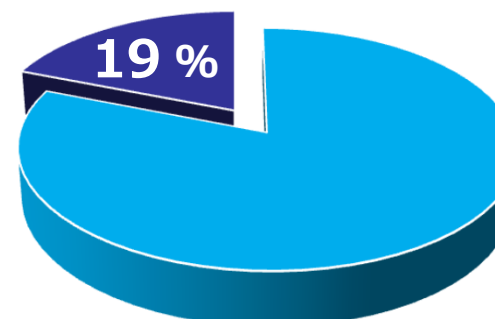
エディオン直営大型店舗へ導入



コミュニケーションロボット

展開予定店舗 **26店舗**

■ 実機の体感機会を設けることによる興味喚起と魅力の訴求



イベント開催：成約率
(エディオン蔦屋家電)

人工知能の進歩により、会話や体操を一緒にしたり、クイズ・ゲームの相手をしたりするコミュニケーションロボットの開発が進められている。ロボットとのコミュニケーションによる脳への刺激が認知症予防や寝たきり防止などへ効果を期待されている。

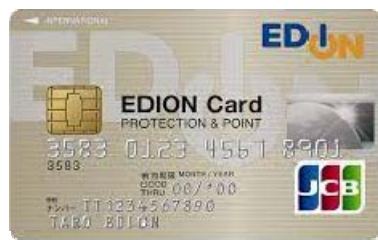
4. 中期ビジョン



**あんしん
保証会員
840万会員**



**アプリ
会員
440万会員**



**エディオン
カード会員
480万会員**

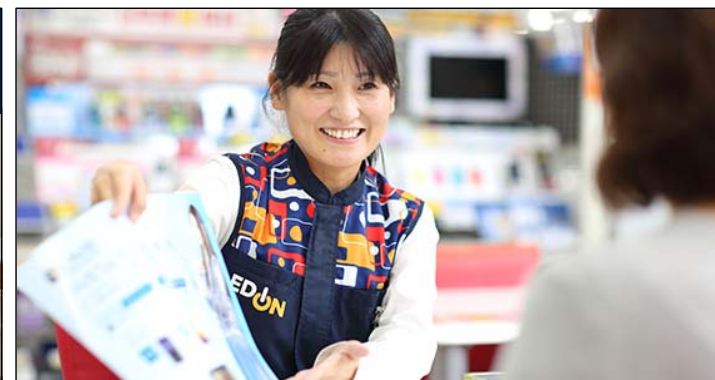
お客様との“つながり”

充実したサービス



**エアコンクリーニング
2021年度：19万台
(前年比104.8%)**

業界屈指の保証と 修理体制でサポート



お客様第一主義

接客力と提案力



充実の研修制度

当社の強みを活かし、発展的な企業価値の向上に努めます

変化する市場環境に対応し進化する企業体質の構築

インフラ 基盤

新システムへの取組み
物流体制の再構築
未来の人材力を創造

事業 基盤

家電事業
E L S 事業
物流サービス事業
教育事業

お客様 基盤

ドミナント強化
顧客接点

Eコマースの強化

サステナビリティ経営の強化

	中期重点項目	ポイント
インフラ基盤	新システムへの取組み	・DX推進で内製化比率 80% ・新店舗システムの構築（2025年）
	物流体制の再構築	・全国配送工事網の構築 － E C 需要拡大に対応
	未来の人材力を創造	ダイバーシティの推進とともに未来につながる人材力を創造する ・役職定年後の活躍の場を見直し ・若手管理職の育成 ・健康経営の推進 ・ワークライフバランスの重視 ・女性活躍 ・永続的な能力開発
事業基盤	家電事業	新たな市場を発掘し商品を提供 ・P B /オリジナル商品構成 現状 25% → 2025年度 35%
	E L S 事業	お客様の暮らしを支え、より快適な生活を提案 ・オンライン商談強化 ・新規商材への取組み（2022年エクステリア） ・脱炭素社会貢献商品の販売強化（太陽光発電システム、蓄電池）
	物流サービス事業	サービスメニューの強化とともに訴求強化 ・エアコンクリーニングなどのクリーニング事業強化
	教育事業	日本の未来創造に貢献できる企業に ・F C 店舗数拡大 ・オンライン学習
お客様基盤	ドミナント強化	ドミナント出店の強化、フランチャイズ
	接点強化	アプリなどを通じたお客様とのつながり強化
サステナビリティ経営の強化		社会課題への取組み、持続可能な経営体質に

(単位：百万円)	2022年度 (計画)		2025年度 (目標)
売上高	736,000	➡	810,000
経常利益	22,500	➡	41,000
当期利益(※)	14,000	➡	25,000
経常利益率	3.05%	➡	5%
R O E	6.6%	➡	10%以上
R O I C	5.6%	➡	10%以上

※親会社株主に帰属する当期純利益

配当・株価推移

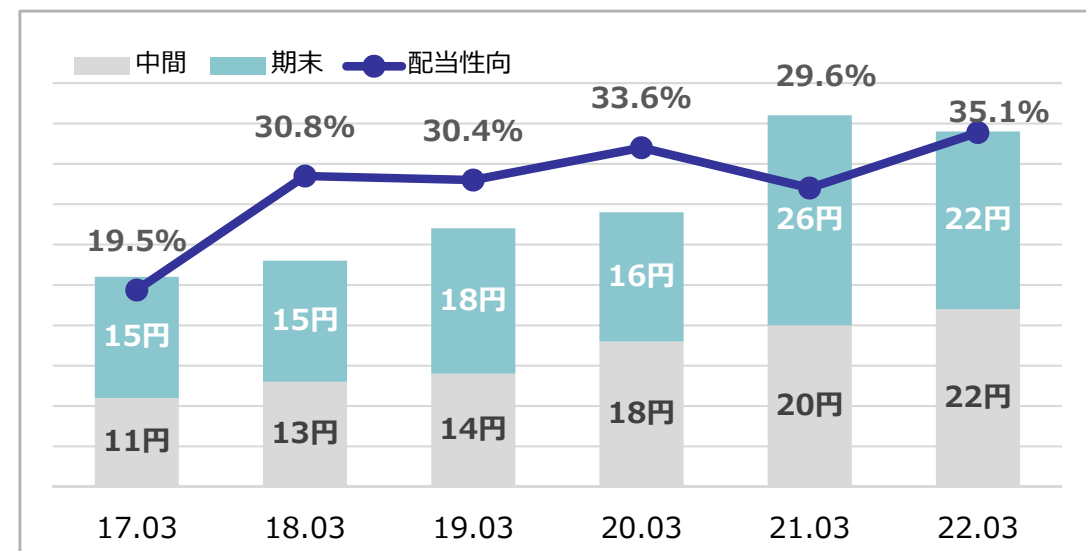
ROIC向上を指標に掲げ、資本効率の向上とともに健全なバランスシートの維持を重視します

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。



取り組み強化

1 循環社会への取り組み

循環型社会の実現に向け、家電リサイクル法の対象である家電製品の適正な処理をはじめ、小型家電のリサイクルや発泡スチロールの再資源化などを積極的に取り組んでいます。



また、多様な人材が活躍できる場を提供するなど様々な側面から社会課題解決に向けた取組を推進しています。

2 健康経営の推進



エディオンは従業員の健康を重視し、従業員の健康保持・増進に取り組んでいます。
経済産業省および日本健康会議が選定する「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）」において、取り組みが優良であると認定されました。

3 ガバナンス向上に向けて

公平で公正な組織の運営を行うため、社外取締役4名、社外監査役3名を選任しています。
公正な立場から意見・助言を述べることで公平で公平な組織運営を行うための体制づくりを推進しています。

内部統制システムの運用を通じて、グループ全体のガバナンス強化および会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めています。

4 地域社会への支援



一般社団法人 障がい者自立推進機構が運営する障がい者アーティストの自立推進に繋がる活動「Paralym Art®」に賛同し、2021年9月よりオフィシャルパートナーとして協賛しています。

本協賛を通じて今後も地域社会との協調を図り、持続可能な社会の実現に向けて貢献してまいります。



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たいようお願いいたします。



2022年05月10日