



株式会社エディオン 中間決算説明会
2015年3月期



2014年11月18日

CONTENTS

1. 2014年度 上期実績

2. 2014年度 通期計画

3. 2014年度の取り組み

CONTENTS

1. 2014年度 上期実績

2. 2014年度 通期計画

3. 2014年度の取り組み

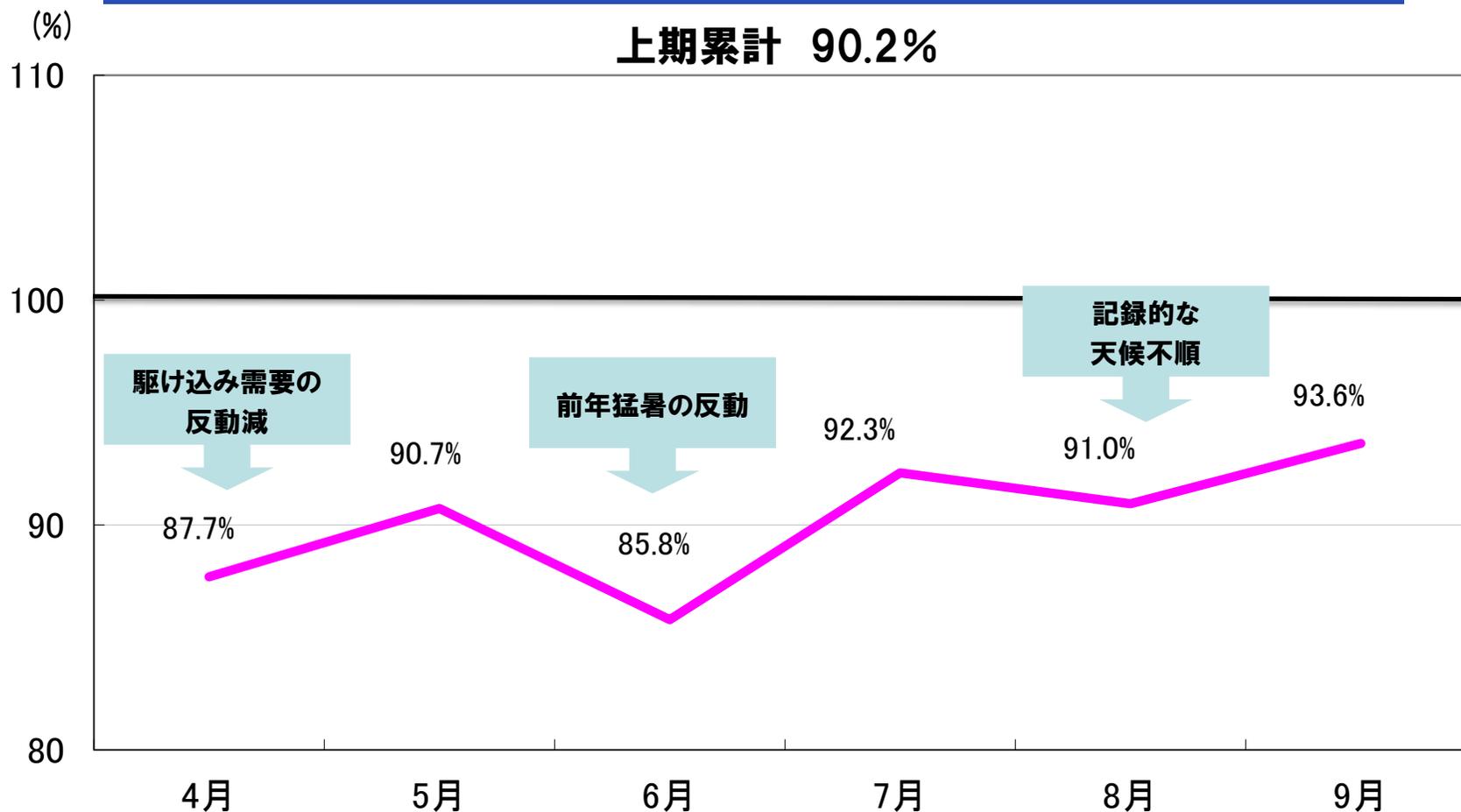
**常務取締役 管理本部長
梅原 正幸**

百万円・%	2013年度上期			2014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	350,077	101.7	100.0	338,852	96.8	370,000	91.6
売上総利益	26.5	92,627	105.6	28.4	96,246	103.9	97,500	98.7
販売管理費	25.6	89,768	99.3	26.7	90,382	100.7	92,000	98.2
営業利益	0.8	2,858	—	1.7	5,863	205.1	5,500	106.6
経常利益	1.1	3,925	—	1.8	6,031	153.7	5,400	111.7
四半期純利益	0.8	2,930	—	1.2	3,911	133.5	3,400	115.0
出店数 (S&B含む)	—	11店	—	—	4店	—	5店	—
設備投資	—	10,733	180.7	—	5,366	50.0	8,800	61.0
減価償却費	—	6,133	96.6	—	5,288	86.2	5,300	99.8

※計画値は、2014年5月8日発表の公表値

駆け込み需要の反動減と夏場の天候不順により苦戦した

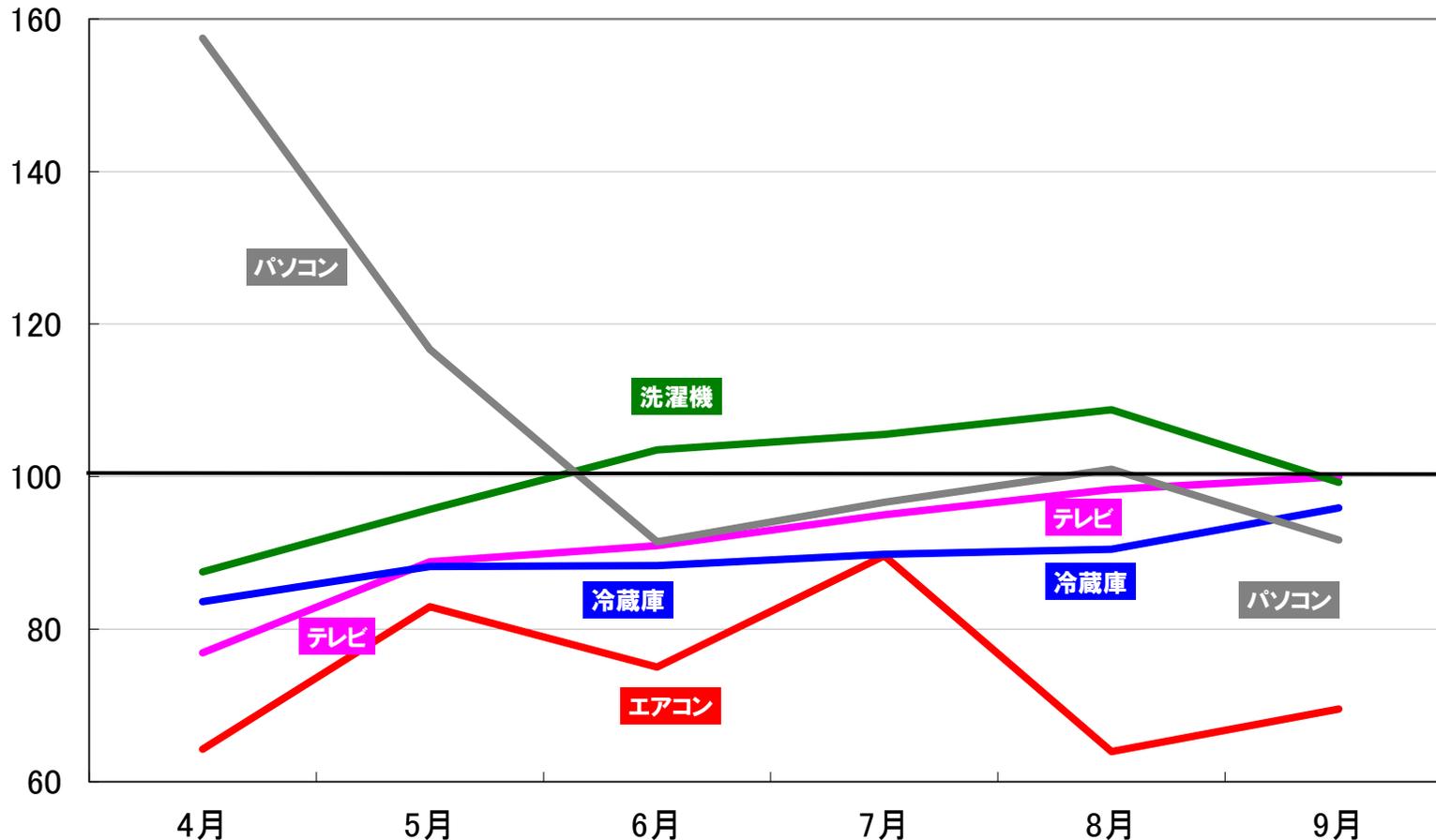
直営既存店 受注前年比 推移



エアコン・冷蔵庫などが天候の影響を大きく受けた

直営全店 主要商品 受注前年比 推移

(単位:%)



商品	前年比
テレビ	92.3
エアコン	77.1
冷蔵庫	89.9
洗濯機	100.8
パソコン	108.9

今年の夏は観測史上に残る記録的な天候不順だった



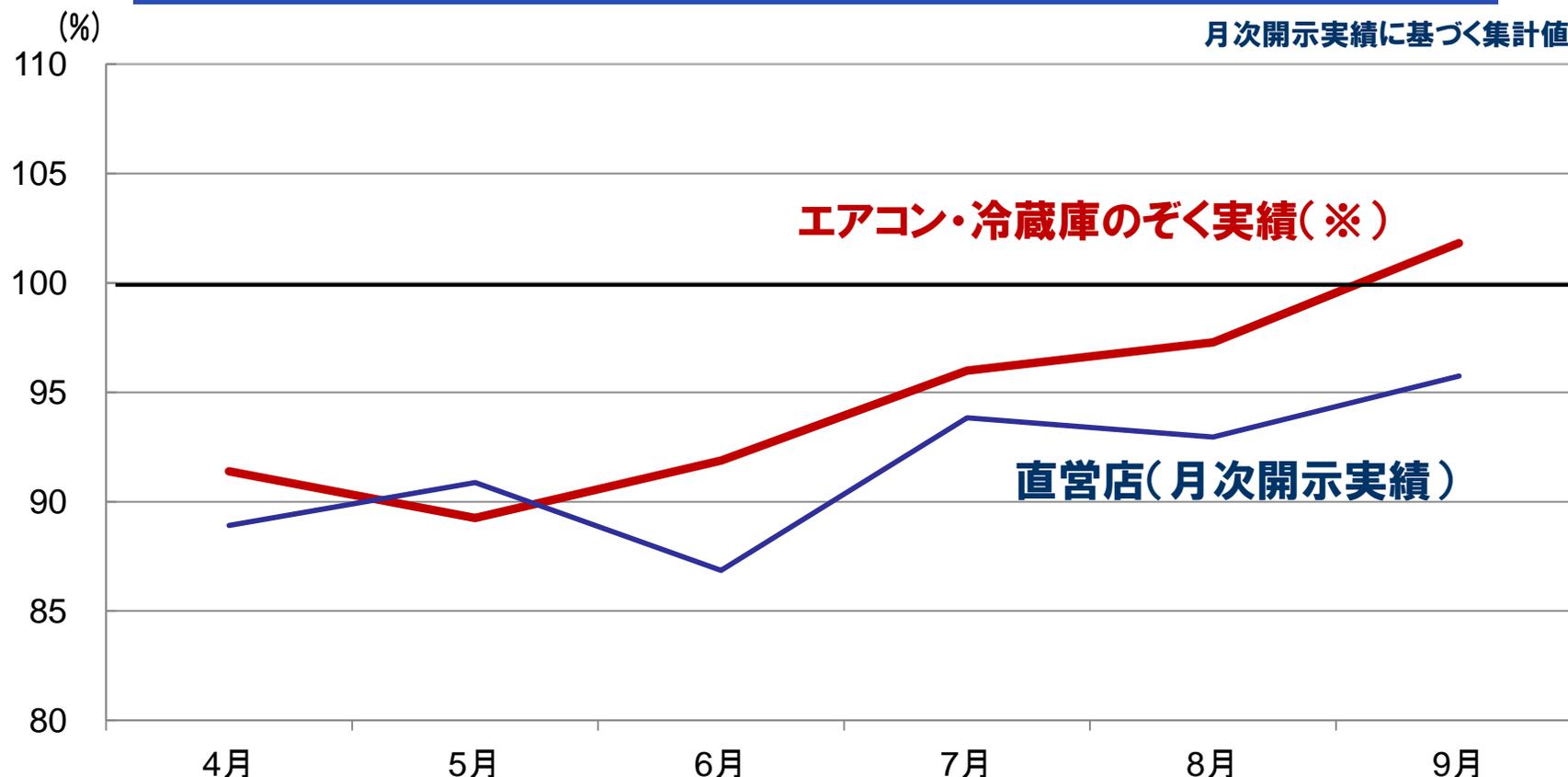
2014年夏(6~8月)の天候(概要)(気象庁報道発表資料)

- ・夏の平均気温は西日本で低かった一方、北日本、東日本、沖縄・奄美で高かった
夏の平均気温は、西日本では、2003年以来11年ぶりに低かった。
一方、北日本、東日本では5年連続で高く、沖縄・奄美では2年連続で高かった。
- ・北日本、西日本太平洋側の降水量はかなり多かった
夏の降水量は、北日本、西日本太平洋側ではかなり多く、東・西日本日本海側で多かった。
- ・西日本の夏の日照時間はかなり少なかった
気圧の谷の影響と太平洋高気圧の西日本付近への張り出しが弱かった影響で、
西日本の夏の日照時間はかなり少なかった。

駆込需要による反動減はほぼ解消された

直営店 受注前年比 推移

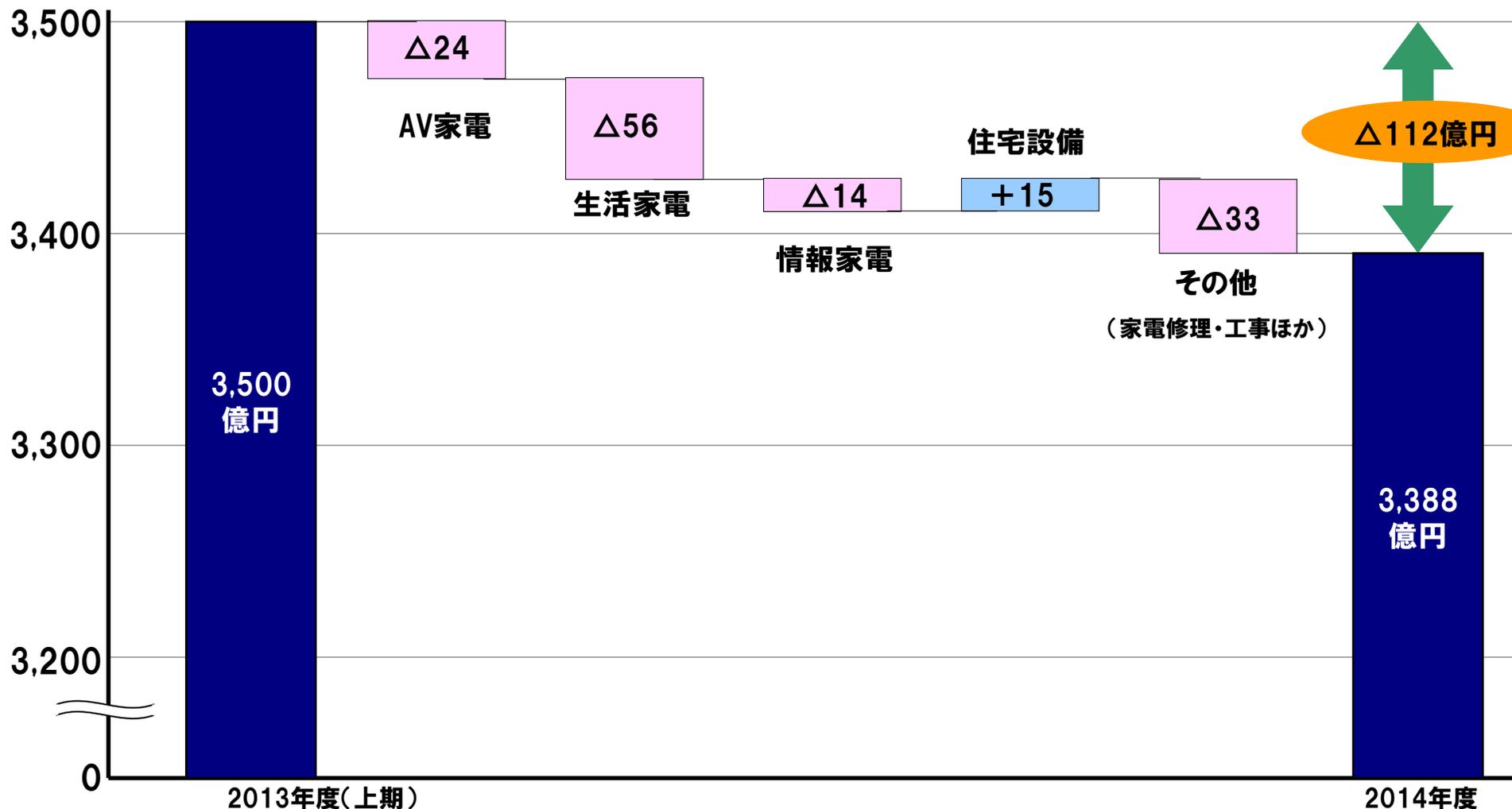
月次開示実績に基づく集計値



※土日祝日数による影響の調整を行った実績

駆込需要の反動減と天候不順により生活家電などが大きく減少した

（単位：億円）【前年対比】



店舗改装の増加により前年からは増加したが抑制に努めた

(単位) 百万円・%	2013年度上期		2014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	25.6	89,768	26.7	90,382	+613	92,000	△1,617
広告宣伝費	4.0	13,940	4.3	14,478	+537	14,800	△322
販売費	3.0	10,469	3.0	10,191	△278	10,500	△308
人件費	10.5	36,776	10.7	36,351	△424	36,700	△348
設備費	6.4	22,557	6.7	22,524	△33	22,800	△275
その他販管費	1.7	6,024	2.0	6,836	+812	7,200	△363

広告宣伝費

店舗改装にともなうセールの実施などによる増加

販売費

売上減少にともなう配送費用、クレジット手数料等の減少

人件費

社員数減少による減少

設備費

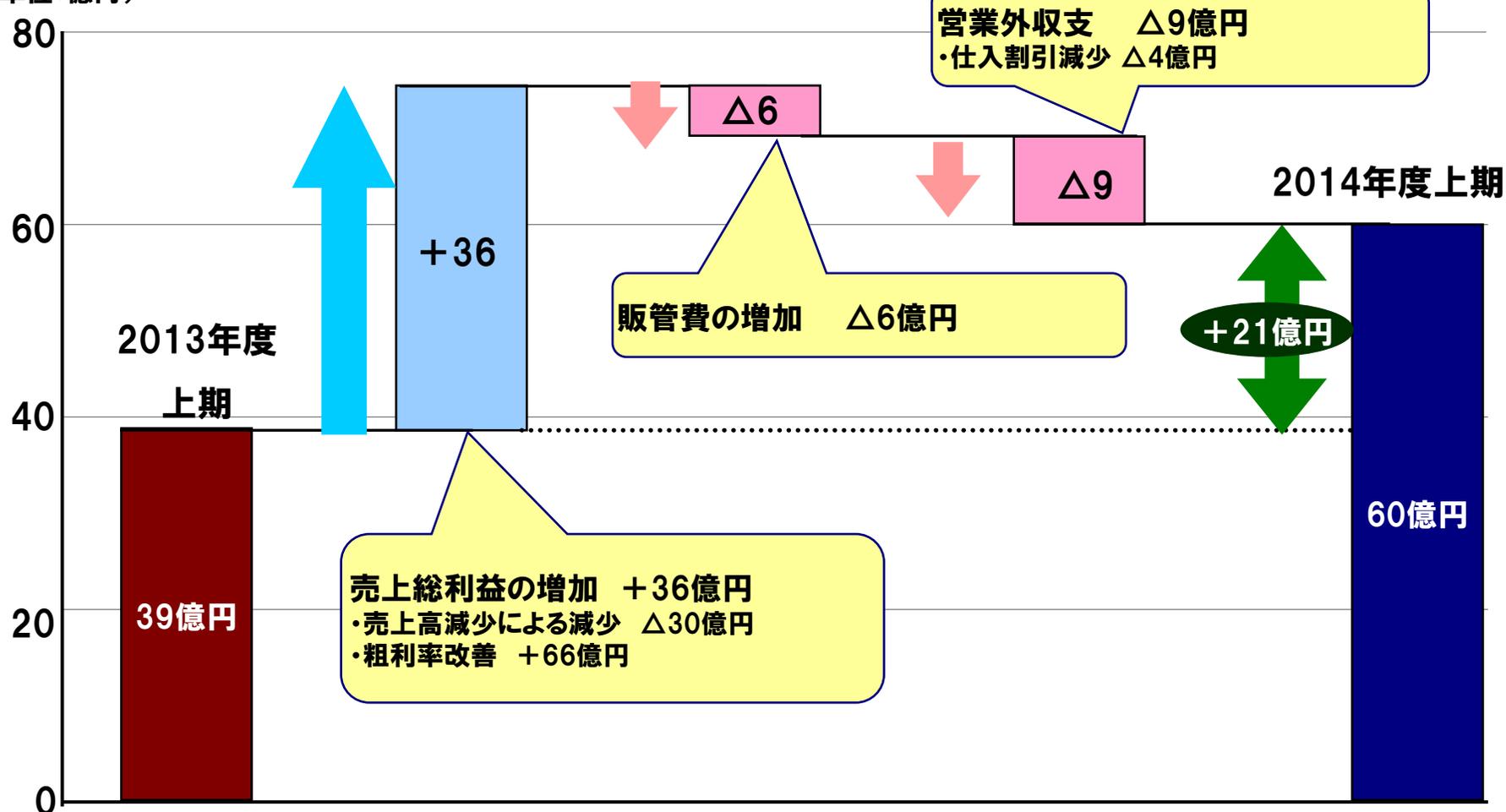
減価償却費の減少

その他販管費

店舗改装にともなう経費などの増加

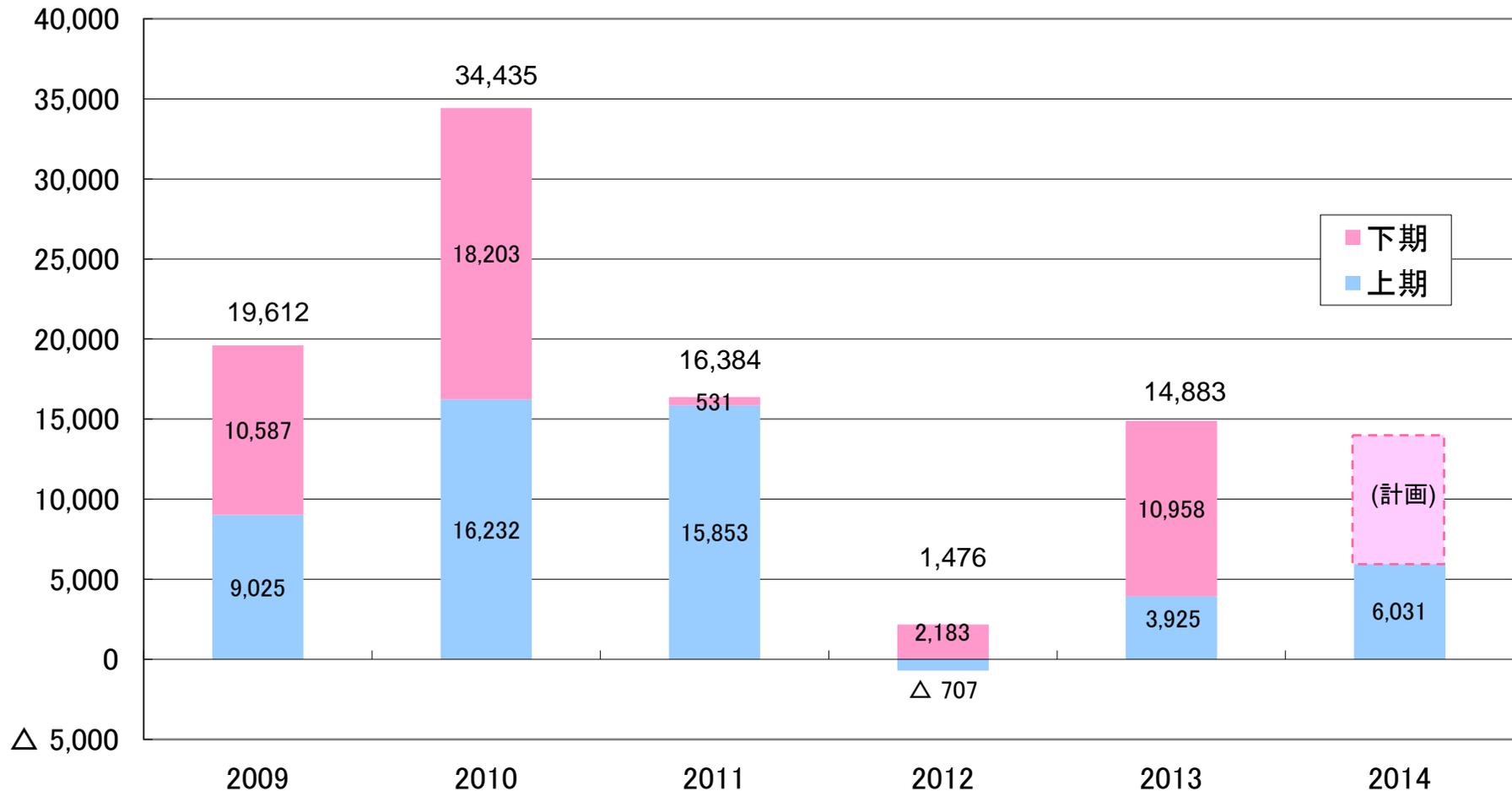
粗利率の改善による売上総利益の増加により前年から増加した

(単位:億円)



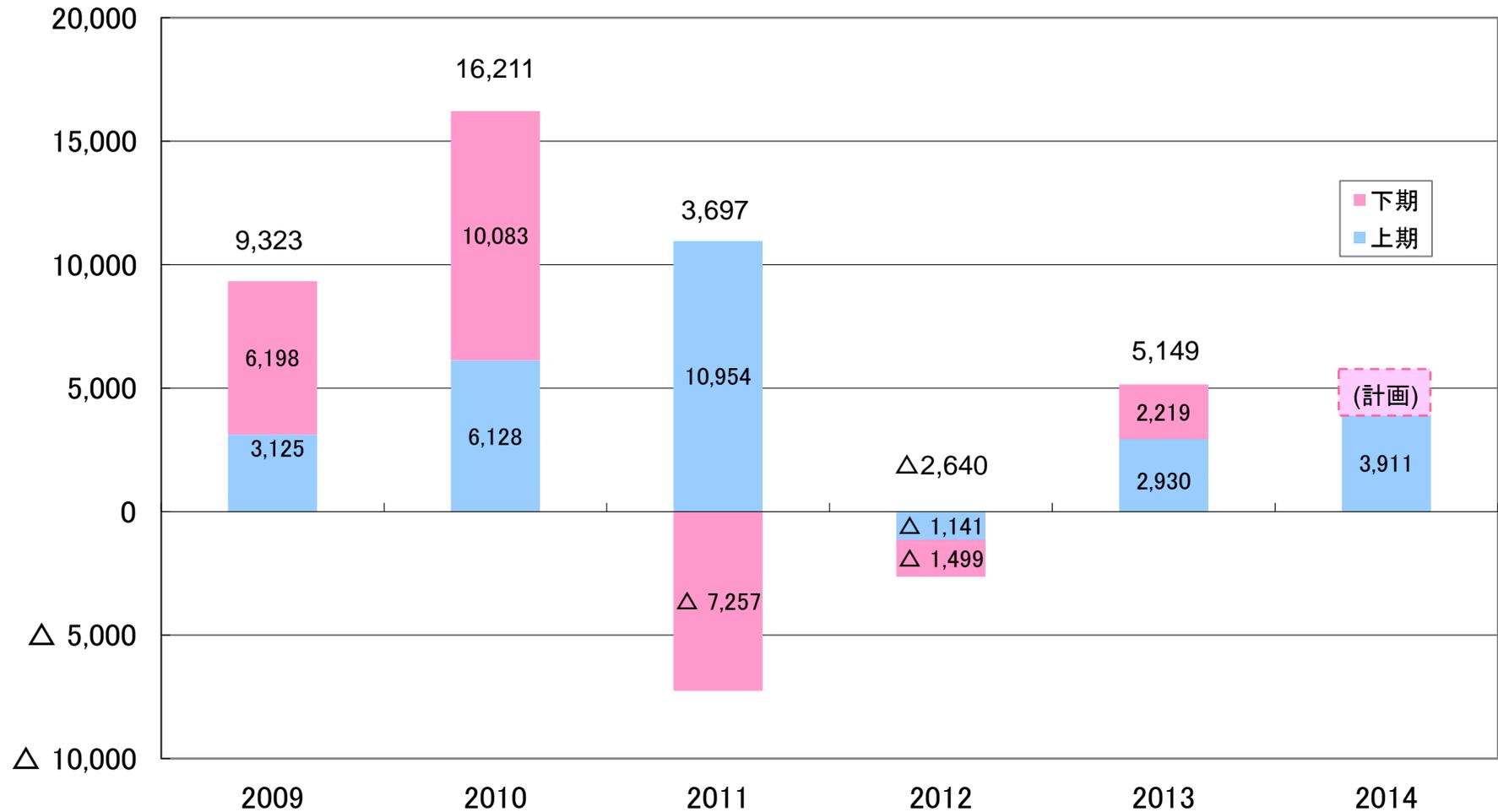
上期は前年から21億円の増益となり、公表値を上回った

(単位: 百万円)



前年から9億円の増益となり収益の回復がつついている

(単位: 百万円)



流動資産が減少するなど総資産が減少した

（単位：百万円）

	2014年3月	2014年9月	増減額
流動資産	177,797	161,890	△15,907
現預金	20,293	7,026	△13,267
売掛金	46,377	27,070	△19,307
商品	84,467	101,306	+16,839
固定資産	208,001	204,141	△3,860
有形固定資産	154,599	153,000	△1,599
無形固定資産	5,080	4,052	△1,027
投資その他	48,321	47,088	△1,233
総資産	385,799	366,031	△19,768
総資産回転率/年	2.0回転	1.8回転	△0.2回転

主な資産の状況

- 流動資産 △159億円
うち商品 +168億円
- 在庫回転率(年)△0.1回転
2013年度上期 7.4回転
2014年度上期 7.3回転
- 有形固定資産 △15億円
土地 △13億円
建物 +2億円
建設仮勘定 △3億円
- 無形固定資産 △10億円
自社利用ソフトウェア
△10億円
- 総資産 △197億円

目標とする財務指標を達成し良好な財務状態となっている

(単位:百万円)

	2014年3月	2014年9月	増減額		
負債	239,042	217,441	△21,601	主な負債・純資産の状況	
買掛金	50,551	44,855	△5,696		●負債 △216億円
短期借入金	4,000	23,000	+19,000		借入金 +32億円
長期借入金	96,353	80,640	△15,712		買掛金 △56億円
純資産	146,756	148,589	+1,833	前受金 △126億円	
自己資本	146,439	148,512	+2,073	未払税金 △41億円	
有利子負債残高	101,563	104,748	+3,184	●純資産 +18億円	
有利子負債依存度	26.3%	28.6%	+2.3	純利益 +39億円	
自己資本比率	38.0%	40.6%	+2.6	●有利子負債依存度	

主な負債・純資産の状況

- 負債 △216億円
- 借入金 +32億円
- 買掛金 △56億円
- 前受金 △126億円
- 未払税金 △41億円

- 純資産 +18億円
- 純利益 +39億円

- 有利子負債依存度
- 28.6% +2.3%
- ※経営目標 30%未満

- 自己資本比率
- 40.6% +2.6%
- ※経営目標 40%以上

季節商品などの在庫が増加し営業CFはマイナスとなった

(単位:百万円)

	2013年度 上期	2014年度 上期	増減額	
営業CF	20,970	△6,971	△27,941	キャッシュ・フローの状況 ●営業CF △69億円 (前年比 △279億円) たな卸資産増加 169億円 減価償却費 52億円 ●投資CF △35億円 (前年比 +12億円) 有形固定資産 取得 37億円 売却 13億円 ●財務CF △27億円 借入金の増加 33億円
税引前純利益	3,909	5,787	+1,877	
たな卸資産	11,469	△16,914	△28,384	
投資CF	△4,809	△3,578	+1,231	
有形固定資産取得	△9,166	△3,714	+5,451	
有形固定資産売却	3,318	1,373	△1,945	
財務CF	△18,928	△2,717	+16,211	
現金残高	7,199	7,026	△172	
フリーCF	+16,161	△10,550	△26,710	

コスト抑制と調達が多様化のためCBを発行した

2021年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債の発行

【調達内容】

- 調達金額 150億円
- 利率 0%
- プット条項 5年後 @100%
- 満期 2021年10月(7年債)
- 資金使途
出店投資(80億円)
システム投資(20億円)
自己株買い(50億円)

【転換条項】

- 転換価額 896円
※アップ率 30.04%
- 潜在株式比率 15.07%
- 転換制限
終値が転換価額の130%を
各四半期最後の30取引日のうち
20取引日以上超えた場合、
翌四半期に転換可能。
(2021年7月以降を除く)

直営家電店3店舗を新設、1店を移転した

店舗数増減実績（2014年4月～2014年9月）

	2014年 3月末	新設	移転・ 建替	閉鎖	増減	2014年 9月末
家電店	369	3	1	3	±0	369
非家電店	66	1	0	7	△6	60
直営店計	435	4	1	10	△6	429
FC店	777	5	0	4	+1	778
全店計（FC含）	1,212	9	1	14	△5	1,207
直営店 売場面積(m ²)	1,053,080	+7,756		△34,971	△27,215	1,025,865

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

CONTENTS

1. 2014年度 上期実績

2. 2014年度 通期計画

3. 2014年度の取り組み

2014年度 修正計画

売上高

- 7,100億円（前年増減 Δ 566億円）
- ・既存店前年比:89%、下期 88%
- ・出店計画:新規開設 8店、移転 3店、閉鎖 4店

売上総利益

- 1,940億円（前年増減 Δ 85億円）
- ・売上総利益率:27.3%（前年増減 +0.9%）

販管費

- 1,800億円（前年増減 Δ 87億円）
- ・減価償却費の減少 Δ 19億円
- ・人件費の減少 Δ 31億円
- ・ホームセンター売却にともなう減少 Δ 10億円

営業利益

- 140億円（前年増減 +3億円）

経常利益

- 140億円（前年増減 Δ 8億円）

当期純利益

- 55億円（前年増減 +4億円）
- ・特別損失 50億円

百万円・%	2013年度			2014年度					
	売上比	実績	前年比	売上比	修正計画	前年比	前年増減	期初計画	前年比
売上高	100.0	766,699	111.9	100.0	710,000	92.6	△56,699	770,000	100.4
売上総利益	26.4	202,500	116.6	27.3	194,000	95.8	△8,500	199,000	98.3
販売管理費	24.6	188,780	107.2	25.4	180,000	95.4	△8,780	185,000	98.0
営業利益	1.8	13,720	—	2.0	14,000	102.0	+279	14,000	102.0
経常利益	1.9	14,883	1,007.9	2.0	14,000	94.1	△883	13,800	92.7
当期純利益	0.7	5,149	—	0.8	5,500	106.8	+350	5,500	106.8
出店数 (S&B含む)	—	31店	—	—	11店	—	—	16店	—
設備投資	—	20,068	91.2	—	15,000	74.7	△5,068	20,000	99.7
減価償却費	—	12,398	94.5	—	10,200	82.3	△2,198	10,500	84.7

CONTENTS

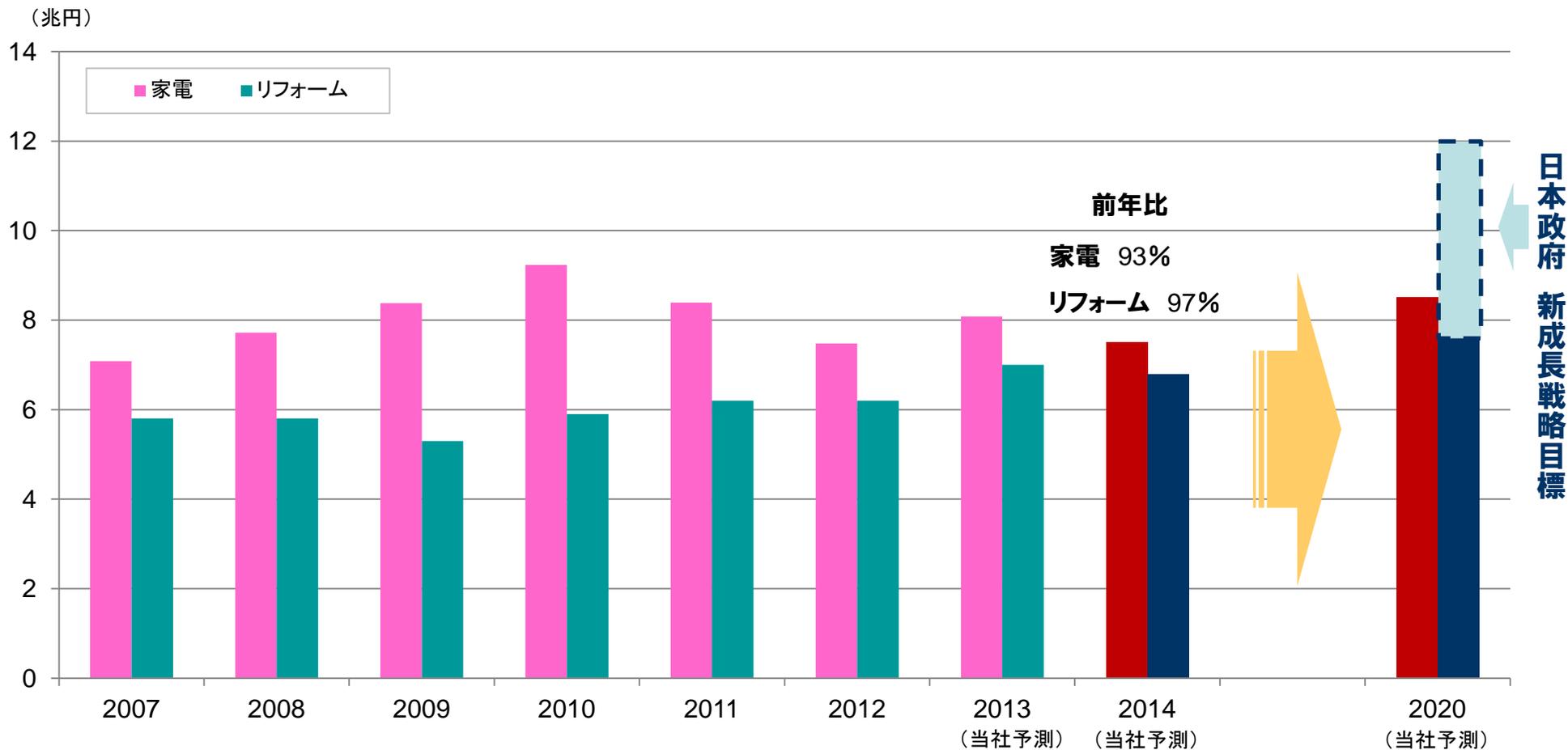
1. 2014年度 上期実績

2. 2014年度 通期計画

3. 2014年度の取り組み

代表取締役 会長 兼 社長
久保 允營

中期的には家電・リフォームともに成長が予想される

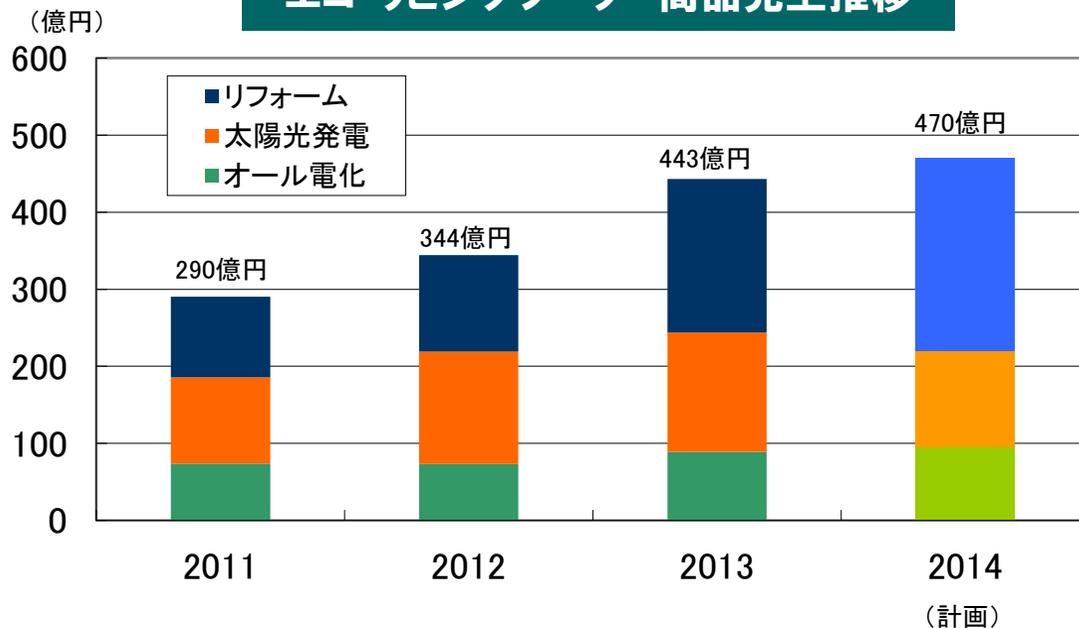


※出典 GfK Japan、矢野経済研究所および当社予測

<p>エコ・リビングソーラー商品</p>	<p>売上計画 635億円 前年比 143.3% →修正計画 470億円 前年比 106.1% (2013年度実績 443億円)</p>
<p>Eコマース</p>	<p>売上計画 250億円 前年比 219.4% (2013年度実績 113億円)</p>
<p>出店政策</p>	<p>出店計画 新設:11店、移転:5店 →修正計画 新設:8店、移転:3店 (2013年度実績 新設:23店、移転:8店)</p>
<p>会員カード</p>	<p>期末会員数計画 エディオンカード:458万人(前期比 +4.7万人) あんしん保証カード:468万人(前期比 +128.4万人)</p>
<p>インターネット接続事業</p>	<p>会費収入計画 121億円 前年比 122.2%(2013年度実績 99億円)</p>

成長の柱として引き続きリフォームを中心に推進していく

エコ・リビングソーラー商品売上推移



リフォーム売上ランキング(2013年度)

順位	企業名	売上(億円)
1	住友不動産	1,299
2	積水ハウス	1,250
3	積水化学工業	1,057
4	大和ハウス	867
5	ミサワホーム	699
6	住友林業	634
7	旭化成リフォーム	526
8	パナホーム	516
9	三井不動産	486
10	エディオン	443

リフォーム産業新聞2014年9月30日号より

(百万円)	2013年度 通期実績	前年比	2014年度 上期実績	前年比	2014年度 修正計画	前年比
リフォーム	19,933	159.4%	9,131	108.1%	25,000	125.4%
太陽光発電	15,466	106.0%	5,361	94.0%	12,500	80.8%
オール電化	8,917	121.6%	3,683	101.5%	9,500	106.5%
合計	44,317	128.7%	18,176	102.2%	47,000	106.1%

当社の強みが活かせる商品に集中して取り組む

現状の課題

取り扱い商品と取り扱い店舗の
急速な拡大に対して
担当者の育成が追いついていない



今後の方針

早期に全店展開を行うとともに
当社の主力商品に
集中して取り組む

集客商材(設備取替え)

ぷちdeリフォーム

リフォーム未満という新発想



全直営家電店舗で展開中

主力商材(水まわりパックリフォーム)

パックdeリフォーム

内装工事込みの水回り快適リフォーム



- 商品力の強化
- 10年あんしんサポート導入

244店舗で展開中(2年以内に全店展開)

売上拡大に対応した体制作りを推進する

研修の実施

- 全国4箇所の研修所で研修
 - 販売担当者研修
 - 施工管理者研修
 - 協力工事業者研修



組織体制の強化

- ELS本部を設置
 - 店舗支援体制を強化
 - リフォーム単独販促の強化

工事体制の強化

- 施工管理者の増員 +24%
- 協力工事業者数の拡大 +24%

※いずれも前期末比、10月現在

店舗が少ないエリアへのチャネルとしてEコマースの売上を拡大させる



2014年度の取り組み

- YAHOO! ショッピングへの出店
- 配送能力の拡大
- 取り扱い品種の拡大

Eコマース売上推移



(百万円)	2013年度 通期実績	前年比	2014年度 上期実績	前年比	2014年度 通期計画	前年比
Eコマース売上高	11,396	379.2%	7,754	189.9%	25,000	219.4%

品揃えやサービスなどEコマースならではの取り組みを推進する

価格訴求の取り組み強化

○最低価格保証



○他社サイト価格の自動リサーチ導入

品揃えの拡大

○掲載点数の拡大

約6万点 → 約10万点

○新規品種の取り扱い

雑貨・食品・キャラクターグッズ・・・



物流機能の強化

尼崎ECセンター

1,000坪→2,200坪

柏ECセンター

2,000坪→3,800坪

新サービスの導入

来年開始
予定

○返品保証サービス

購入商品に満足いただけない場合
ネットポイントで払い戻し

○お試し家電サービス

指定商品を1週間レンタル

市場環境にあわせた出店を推進する

2014年度の取り組み

○50店以上の改装

→リフォーム導入

→家電需要の変化にあわせた
レイアウトの見直し

○生産性重視の出店

→中小型店の出店

→西日本中心の出店

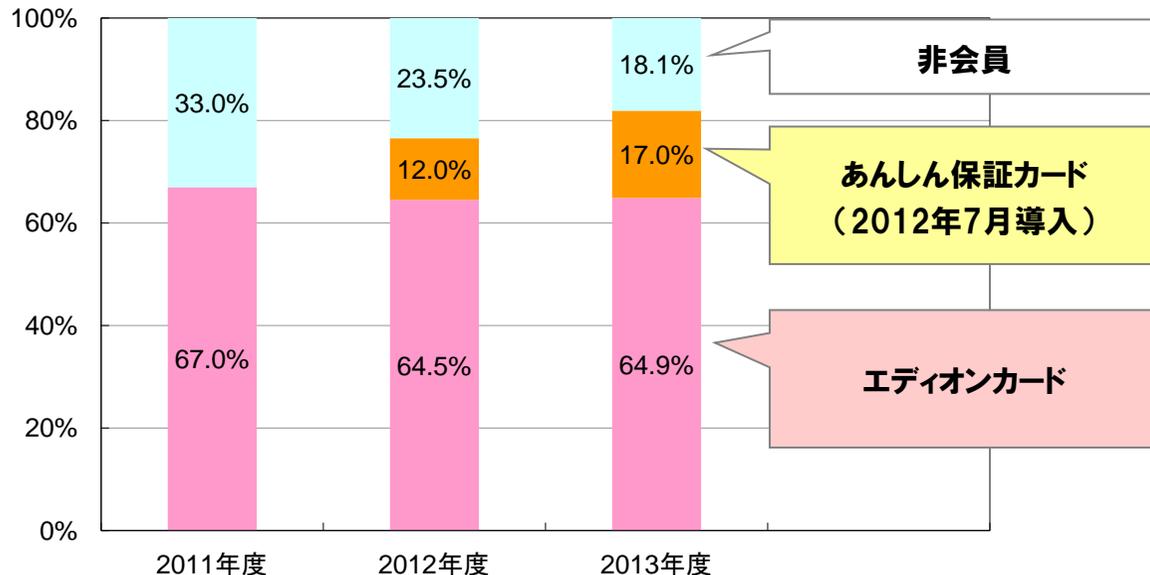


○今期出店計画

(店舗数)		2014/3	新規	移転	閉鎖	増減	2015/3 計画
直営家電店	期初計画	369	11	5	2	+9	378
	修正計画		8	3	4	+4	373

カード会員数と売上構成の拡大を推進する

会員売上構成比推移

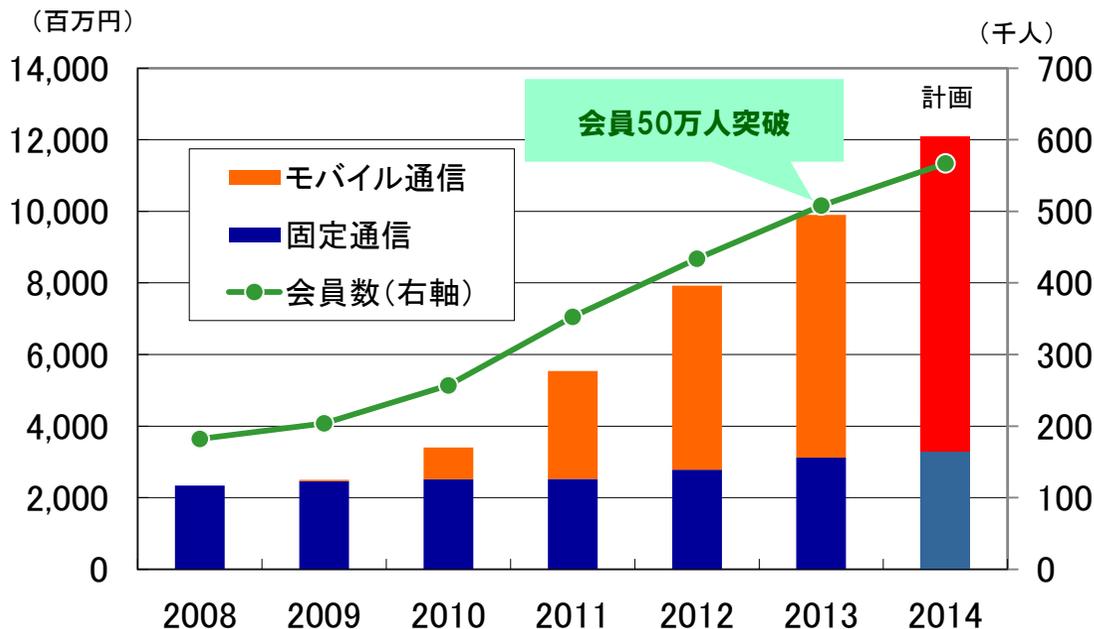


- 会員化による顧客管理
- 購買分析によるアプローチ

会員数 (千人)	2014/3 実績	2014/9 実績	前期末 増減	2015/3 計画	前期末 増減
エディオンカード	4,533	4,614	+81	4,580	+47
あんしん保証カード	3,396	4,224	+828	4,680	+1,284

安定した収益源として引き続き拡大をはかる

インターネット接続事業売上推移



2014年度の取り組み

- 接続会員獲得
 - ・ 接続会員数計画(2015/3) 565,000人(+57,000人)
- コンテンツ収益獲得
 - ・ ビデオ配信サービス
 - ・ セキュリティ対策

(百万円)	2013年度 通期実績	前年比	2014年度 上期実績	前年比	2014年度 通期計画	前年比
会費収入	9,900	125.0%	5,637	121.4%	12,100	122.2%

通信業界は固定回線・携帯回線ともに変化していく

業界動向

NTT東西がフレッツ光回線を他社に卸売
携帯端末のSIMフリー化が加速

通信業界が大きく変化

エディオンの持つリソース

家電量販店	携帯キャリア端末・回線の販売 格安スマホ端末・回線の販売
インターネット接続事業	自社による通信事業運営ノウハウ MVNOとしての運営ノウハウ
携帯電話専門店	携帯キャリアショップを運営

通信業界の変化に対して自社のリソースを活かして対応する

SIMフリー化の加速

端末と回線の販売が分離

家電量販店の
携帯電話販売シェアが拡大



フレッツ光回線の卸売り開始

通信サービスが多様化

自社ISPで光回線を利用した多様な
通信サービスを提供



携帯一次代理店の優位性を
活かした回線販売の取り組み



リサイクルを通じて循環型社会の形成に貢献していく

○当社子会社の
イー・アール・ジャパンが
小型家電リサイクル法の
認定事業者指定



イー・アール・ジャパン 福山工場

小型家電製品



鉄・銅・アルミ・プラスチックなどにリサイクル



95%以上(※)を再資源化

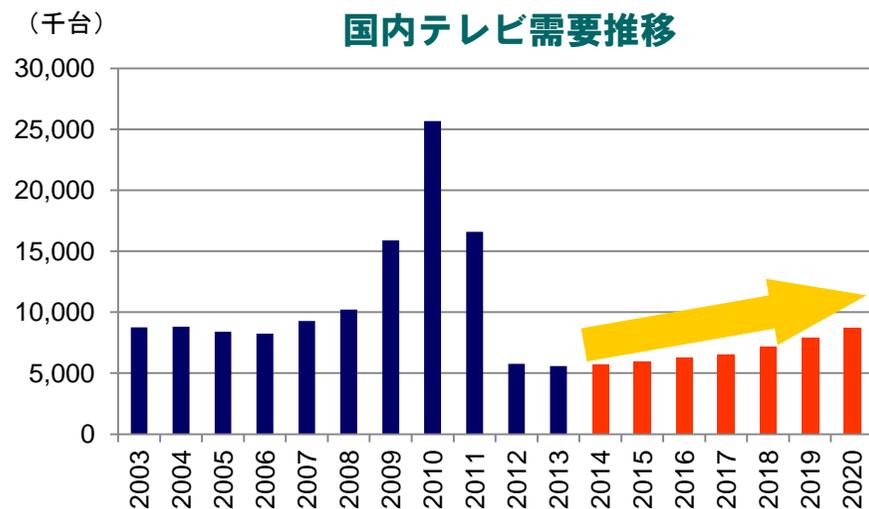
※重量ベース

エディオングループ店舗での回収だけでなく、
処分場に悩む地方自治体からの受注を獲得していく

リサイクルの推進を家電の販売促進にもつなげていく

成長が見込まれるテレビとシニア市場への取り組みを強化する

テレビ市場の回復



- 4Kテレビが本格的な普及期に
 - ・4K放送開始
 - ・4K機器の充実
- CATV デジアナ変換終了（'15/3）

シニア市場の拡大

- シニア向け家電の需要拡大
小容量炊飯ジャー、軽量掃除機・・・



- ヘルスケア商品の拡大
補聴器、集音器・・・





**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 IR部

Tel) 06-6440-8704

Mail) ir@edion.co.jp