



株式会社エディオン 決算説明会

2015年3月期



2015年5月19日

CONTENTS

1. 2014年度 通期実績

2. 2015年度 通期計画

3. 2015年度の取り組み

CONTENTS

1. 2014年度 通期実績

2. 2015年度 通期計画

3. 2015年度の取り組み

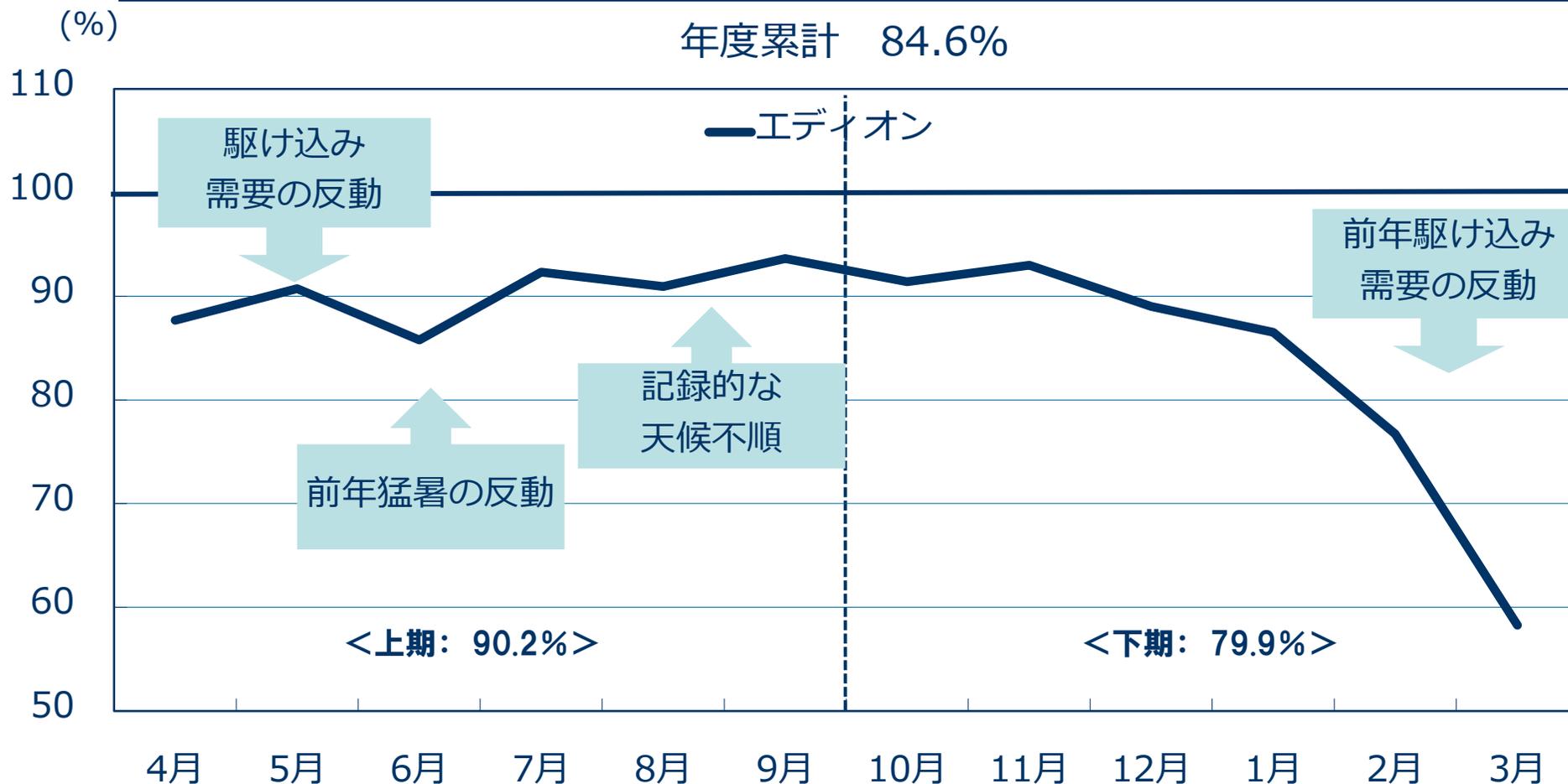
**常務取締役 管理本部長
梅原 正幸**

百万円・%	2013年度			2014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	766,699	111.9	100.0	691,216	90.2	710,000	97.4
売上総利益	26.4	202,500	116.6	27.5	190,360	94.0	194,000	98.1
販売管理費	24.6	188,780	107.2	26.0	179,614	95.2	180,000	99.8
営業利益	1.8	13,720	-	1.6	10,745	78.3	14,000	76.8
経常利益	1.9	14,883	-	1.6	11,118	74.7	14,000	79.4
当期純利益	0.7	5,149	-	0.7	4,929	95.7	5,500	89.6
出店数 (S&B含む)		31店	-	11店		-	11店	-
設備投資		20,068	91.2	12,163		60.6	15,000	81.1
減価償却費		12,398	94.5	10,363		83.6	10,200	101.6

※計画値は、2014年11月7日発表の公表値

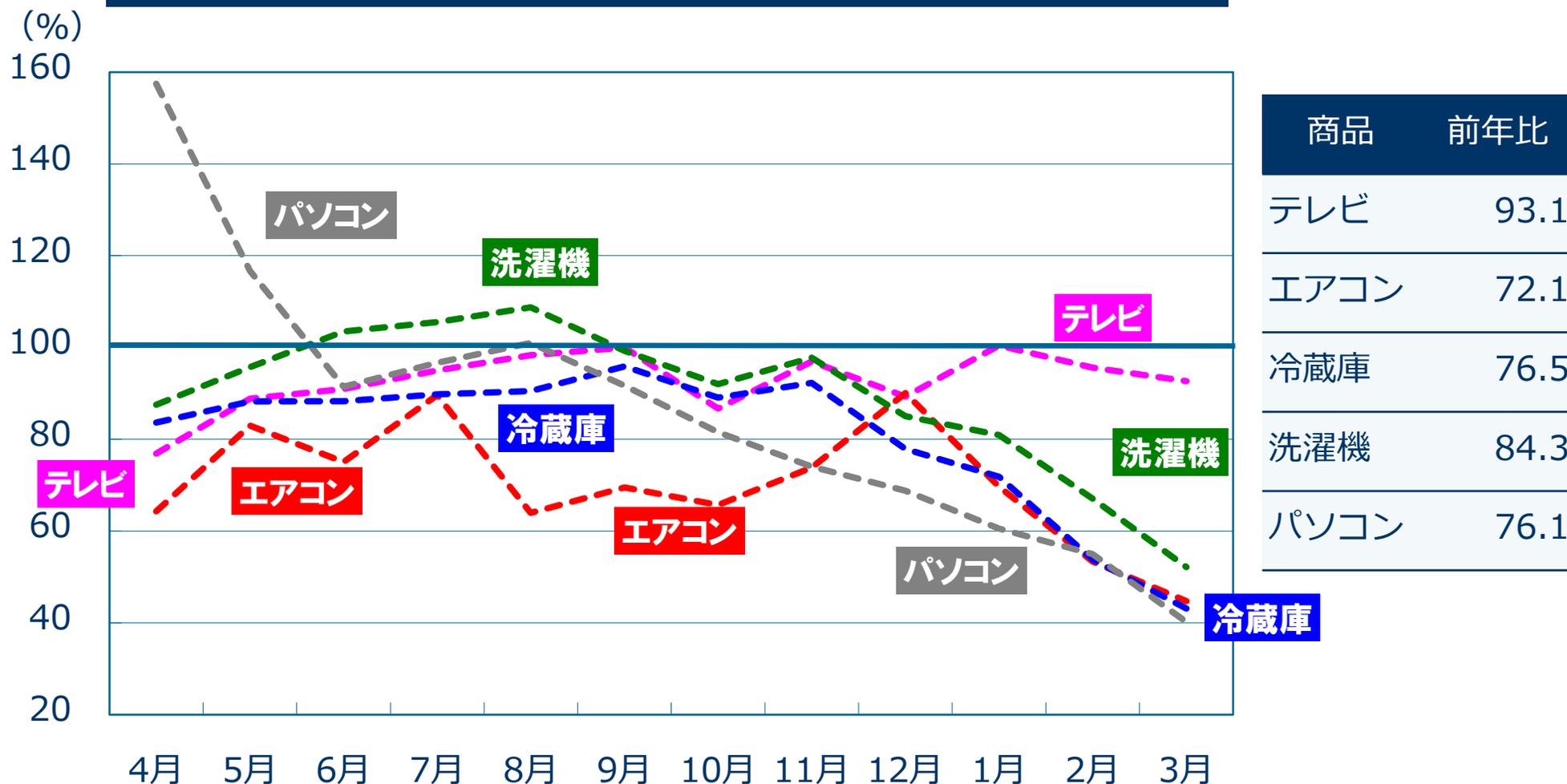
駆け込み需要の反動と夏場の天候不順により苦戦した

直営既存店 受注前年比 推移



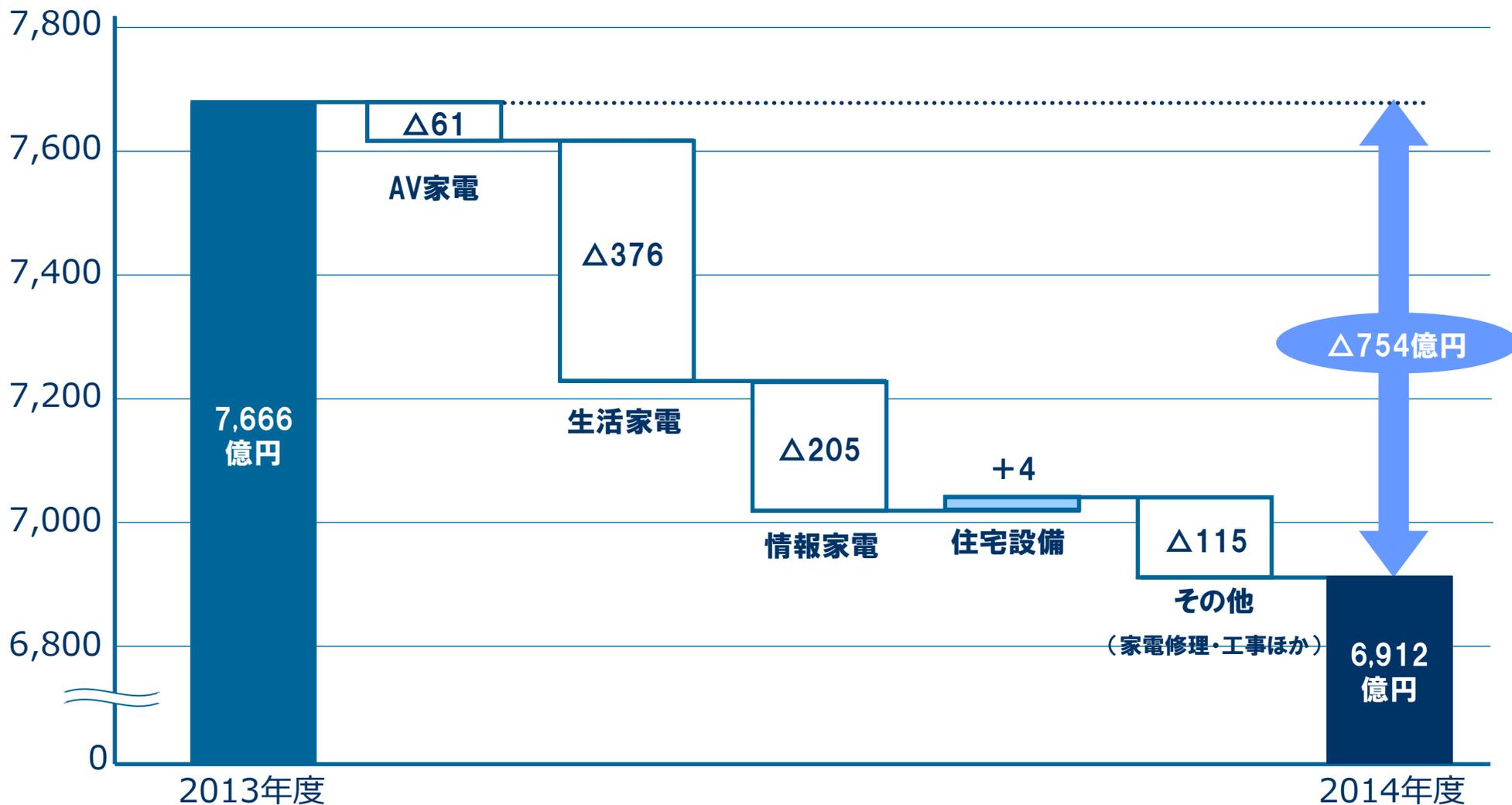
主要商品が前年ハードルの高さから3月にかけて減少した

主要商品 受注前年比 推移 (直営全店)



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)

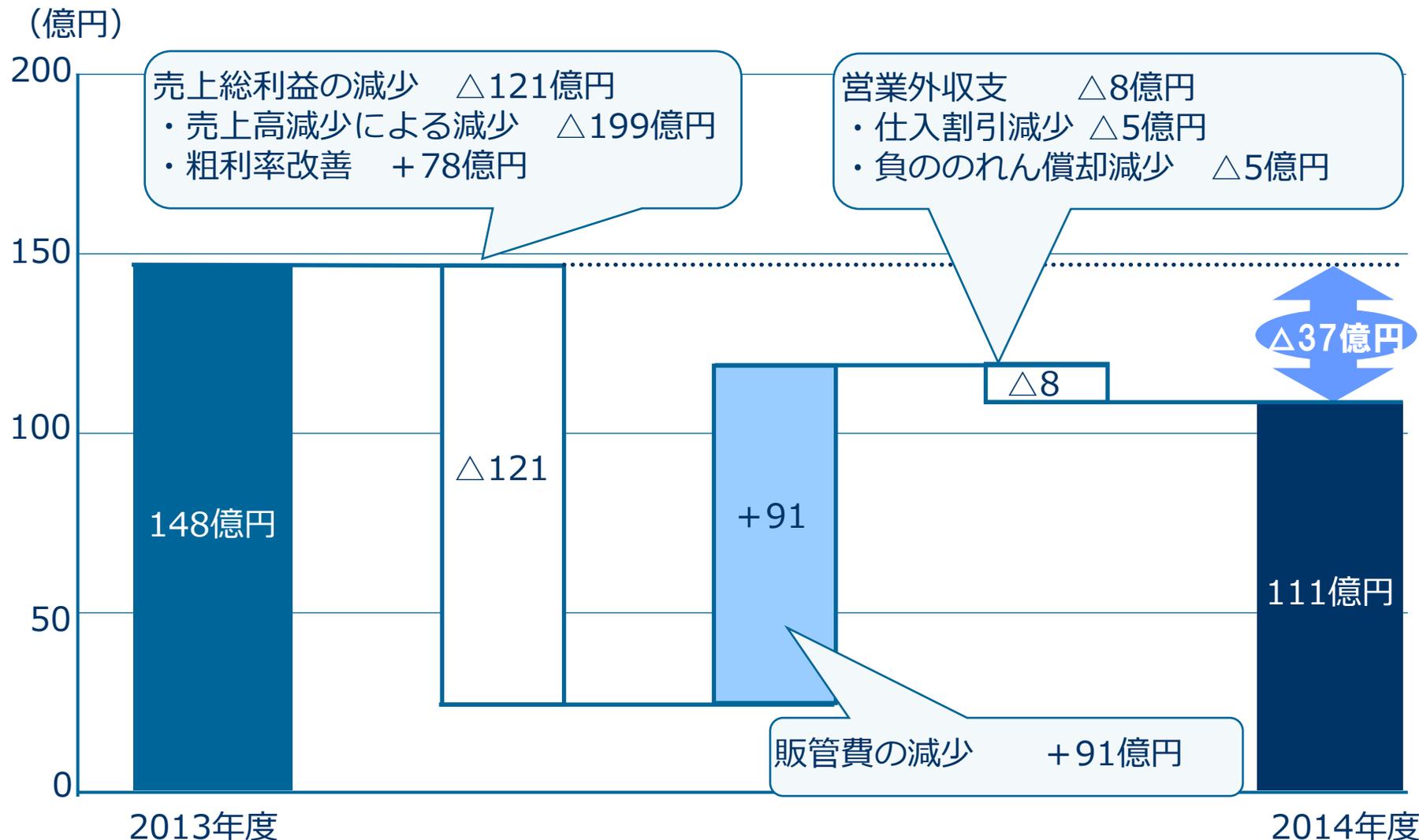


経費抑制に努めた結果、前年から大きく減少した

百万円・%	2013年度		2014年度				
	売上比	実績	売上比	実績	前年増減	計画	計画増減
販売管理費合計	24.6	188,780	26.0	179,614	△9,165	180,000	△386
広告宣伝費	4.0	30,609	4.2	29,345	△1,264	28,700	+645
販売費	2.8	21,498	3.0	20,515	△983	20,700	△185
人件費	9.9	76,072	10.5	72,282	△3,790	72,400	△118
設備費	6.1	46,365	6.4	44,043	△2,322	44,600	△557
その他販管費	1.9	14,232	1.9	13,427	△805	13,600	△173

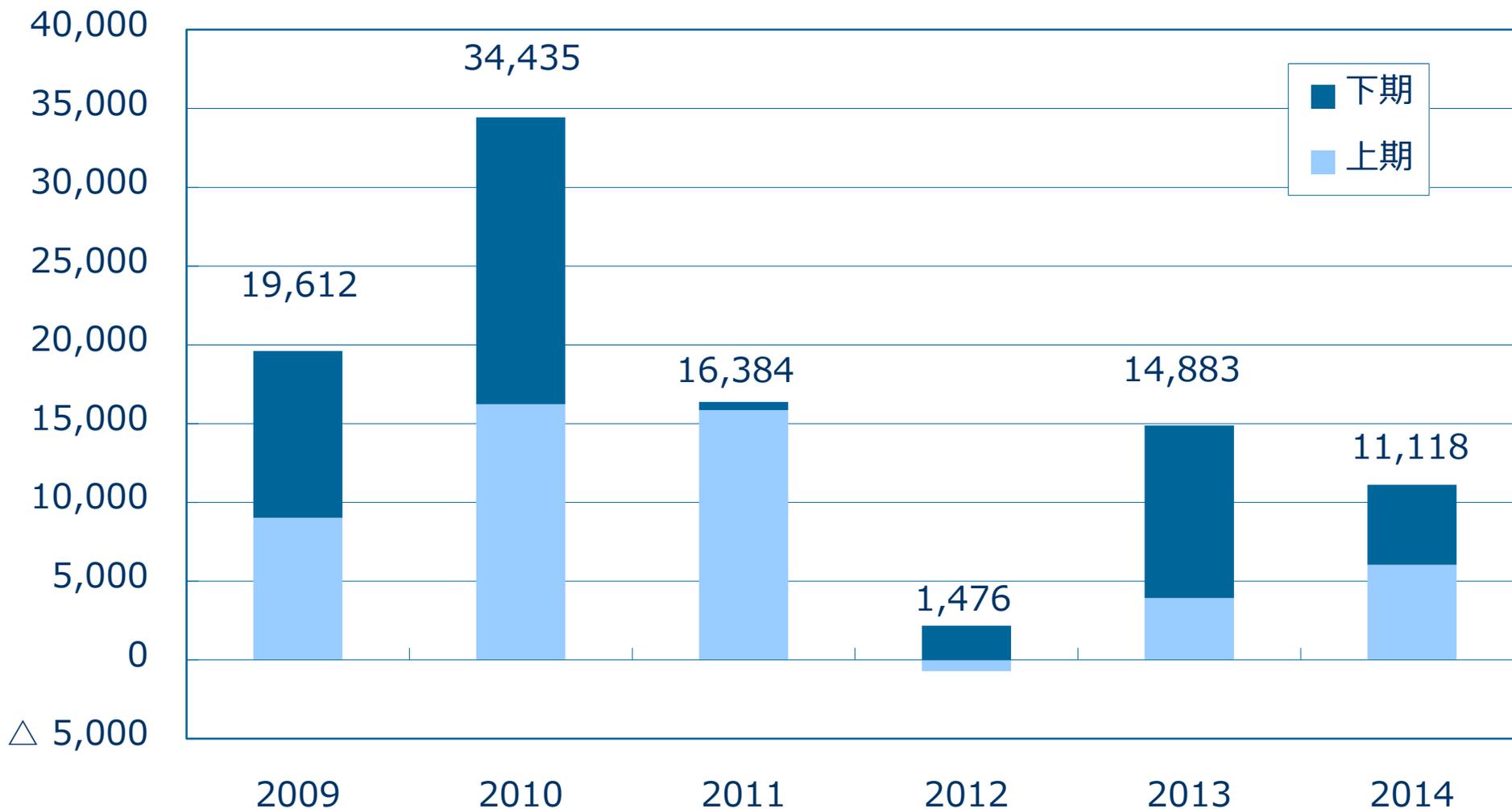
広告宣伝費	セール等の減少による減少
販売費	売上減少にともなう配送費用、クレジット手数料等の減少
人件費	前年駆け込み需要対応のアルバイト減少および社員数減少による減少
設備費	減価償却費の減少
その他販管費	経費抑制にともなう減少

売上減少による売上総利益の減少により前年から減少した



売上高の減少により2期ぶりの減少となった

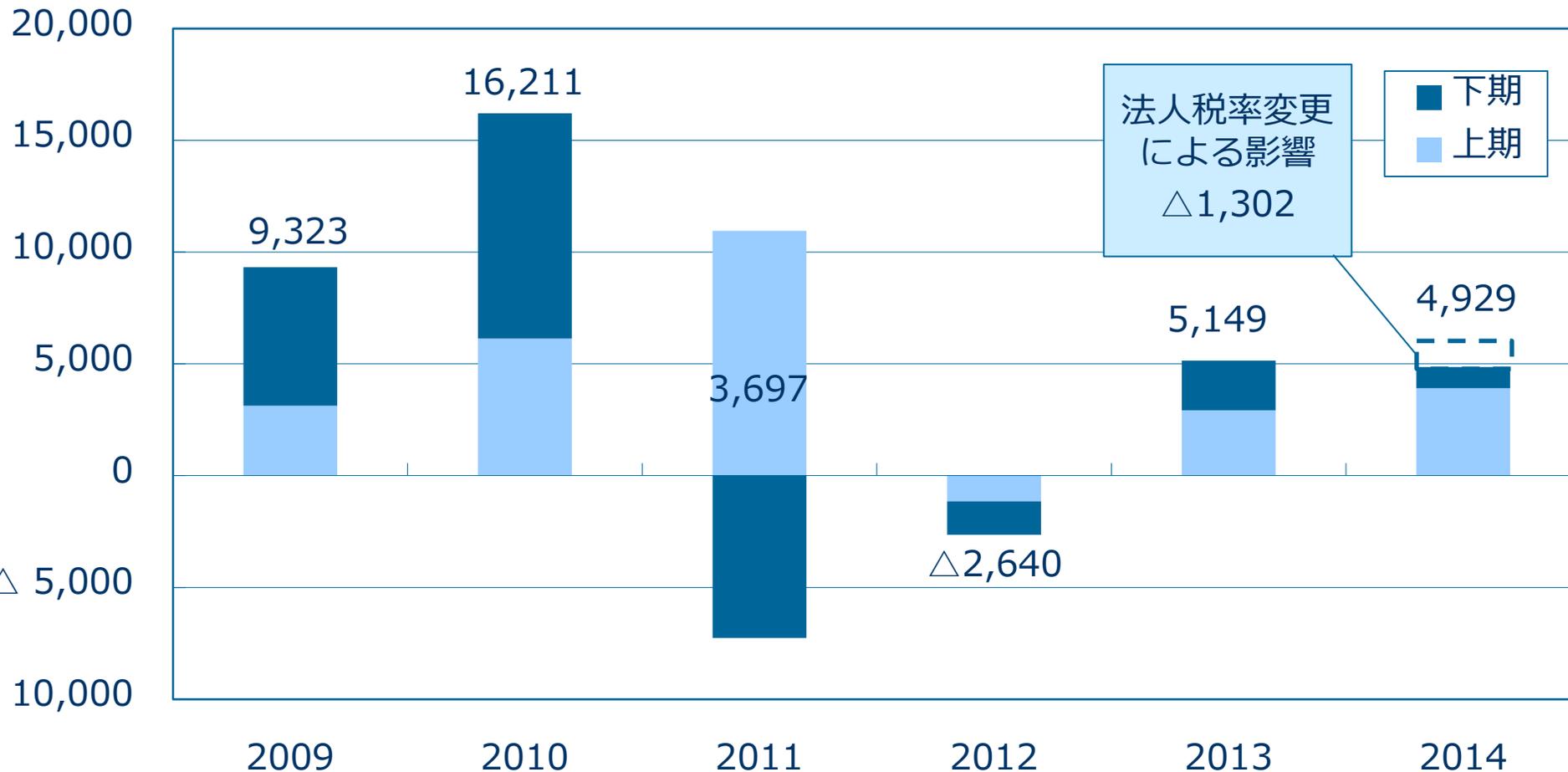
(百万円)



△ 5,000

経常利益の減少と法人税率の変更により減少した

(百万円)



流動資産が減少するなど総資産が圧縮された

百万円	2014年3月	2015年3月	増減
流動資産	177,797	167,030	△10,767
現預金	20,293	9,001	△11,292
売掛金	46,377	29,223	△17,154
商品	84,467	106,528	+22,060
固定資産	208,001	200,308	△7,693
有形固定資産	154,599	148,734	△5,865
無形固定資産	5,080	4,162	△917
投資その他	48,321	47,411	△910
総資産	385,799	367,338	△18,461
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 △107億円
うち商品 +220億円
- 在庫回転率（年）△1.1回転
2013年度 8.3回転
2014年度 7.2回転
- 有形固定資産 △58億円
土地 △37億円
建物 △23億円
建設仮勘定 △4億円
- 無形固定資産 △9億円
- 投資その他資産 △9億円
- 総資産 △184億円

資産の圧縮により自己資本比率は改善した

百万円	2014年3月	2015年3月	増減
負債	239,042	222,252	△16,790
買掛金	50,551	34,253	△16,298
短期借入金	4,000	27,000	+23,000
長期借入金・社債	96,353	90,207	△6,145
有利子負債残高	101,563	118,264	+16,700
有利子負債依存度	26.3%	32.2%	+5.9%
純資産	146,756	145,086	△1,670
自己資本	146,439	145,023	△1,416
自己資本比率	38.0%	39.5%	+1.5%

主な負債・純資産の状況

- 負債 △167億円
借入金 +168億円
買掛金 △162億円
前受金 △95億円
未払税金 △43億円
- 純資産 △16億円
純利益 49億円
- 有利子負債依存度
32.2% +5.9%
※経営目標 30%未満
- 自己資本比率
39.5% +1.5%
※経営目標 40%以上

駆け込み需要の反動により営業CFはマイナスとなった

百万円	2013年度	2014年度	増減
営業CF	45,741	△17,215	△62,956
税引前純利益	8,894	10,114	+1,220
たな卸資産	15,323	△23,015	△38,339
前受金	10,415	△9,564	△19,980
投資CF	△13,154	△3,774	+9,379
有形固定資産取得	△17,306	△9,226	+8,080
有形固定資産売却	3,598	3,791	+193
財務CF	△22,259	9,697	+31,956
現金残高	20,293	9,001	△11,292
フリーCF	+32,586	△20,990	△53,576

キャッシュ・フローの状況

- 営業CF △172億円
(前年比 △629億円)
たな卸資産増加 230億円
減価償却費 103億円
- 投資CF △37億円
(前年比 +93億円)
有形固定資産
取得 92億円
売却 37億円
- 財務CF 96億円
転換社債の発行 149億円

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（2014年4月～2015年3月）

	2014年3月	新設	移転 ・建替	閉鎖	増減	2015年3月
家電店	369	8	3	4	+4	373
非家電店	66	2	0	9	△7	59
直営店計	435	10	3	13	△3	432
F C店	777	17	0	14	+3	780
全店計 (F C含む)	1,212	27	3	27	±0	1,212
直営店 売場面積 (㎡)	1,053,080		+26,354	△49,633	△23,279	1,029,801

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 通期実績

2. 2015年度 通期計画

3. 2015年度の取り組み

2015年度 計画

売上高

- 7,440億円（前年増減 +528億円）
- 既存店前年比：107%（家電 105%）、上期 109.5%、下期 104.5%
- 出店計画：新規開設 10店、移転 5店、閉鎖 1店

売上総利益

- 2,026億円（前年増減 +122億円）
- 売上総利益率：27.2%（前年増減 Δ 0.3%）

販管費

- 1,856億円（前年増減 +59億円）
- 広告宣伝費・販売費の増加 +30億円
- 設備費・管理費の増加 +24億円
- 人件費の増加 +5億円

営業利益

- 170億円（前年増減 +62億円）

経常利益

- 170億円（前年増減 +58億円）

当期純利益(※)

- 75億円（前年増減 +26億円）
- 特別損失 50億円

※親会社株主に帰属する当期純利益

百万円・%	2014年度			2015年度		
	売上比	実績	前年比	売上比	計画	前年比
売上高	100.0	691,216	90.2	100.0	744,000	107.6
売上総利益	27.5	190,360	94.0	27.2	202,600	106.4
販売管理費	26.0	179,614	95.2	25.0	185,600	103.3
営業利益	1.6	10,745	78.3	2.3	17,000	158.2
経常利益	1.6	11,118	74.7	2.3	17,000	152.9
当期純利益(※)	0.7	4,929	95.7	1.0	7,500	152.1
出店数 (S&B含む)		11店	-		15店	-
設備投資		12,163	60.6		12,500	102.8
減価償却費		10,363	83.6		9,600	92.6

※親会社株主に帰属する当期純利益

CONTENTS

1. 2014年度 通期実績

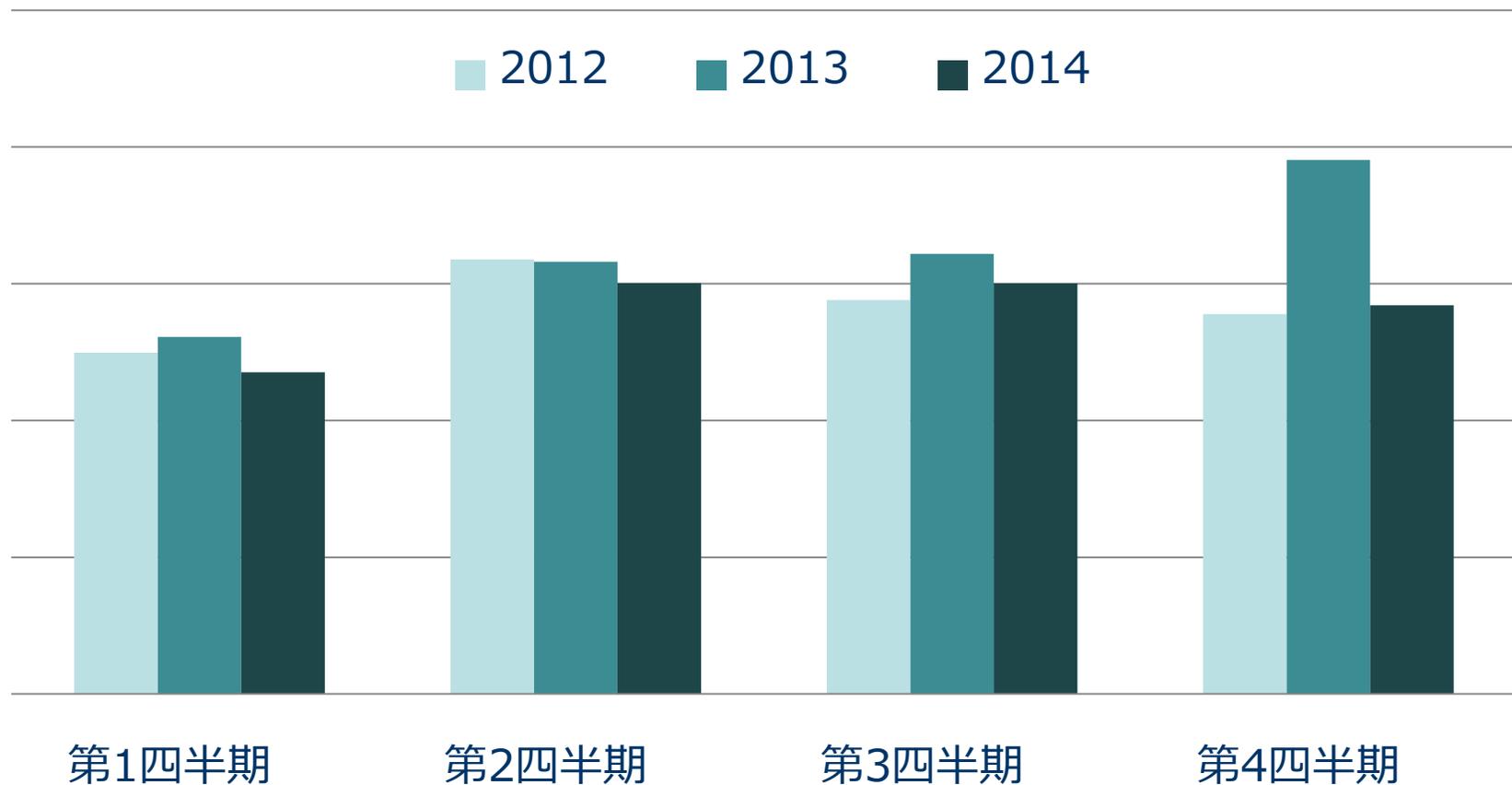
2. 2015年度 通期計画

3. 2015年度の取り組み

**代表取締役 会長 兼 社長
久保 允誉**

消費税税率引上後の反動減の影響は脱した

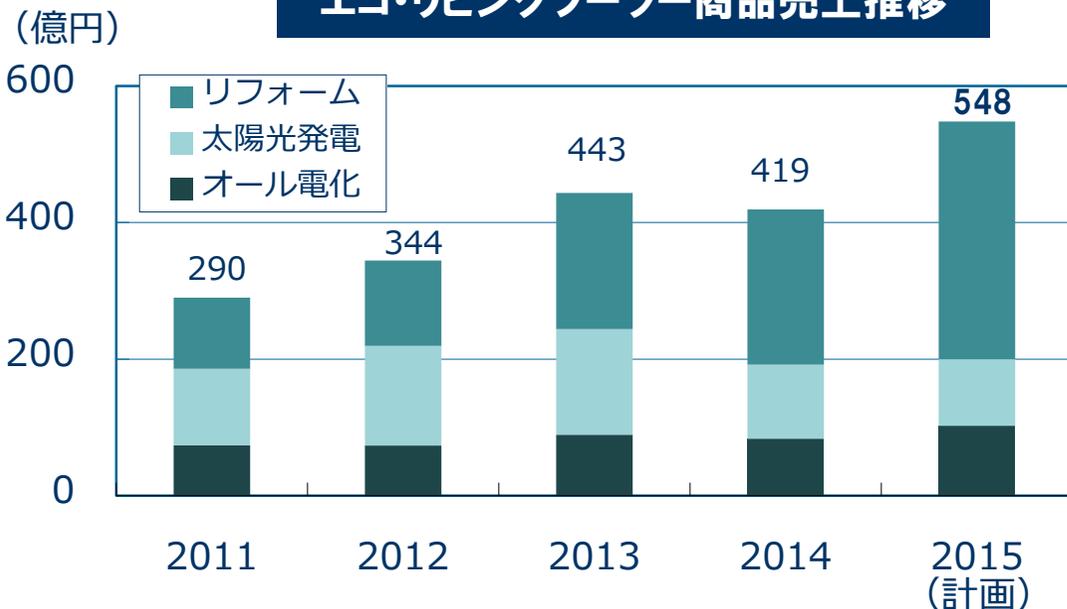
直営家電店 売上四半期推移



<p>エコ・リビングソーラー商品</p>	<p>売上計画 548億円 前年比 130.6% (2014年度実績 419億円)</p>
<p>Eコマース</p>	<p>売上計画 250億円 前年比 129.6% (2014年度実績 192億円)</p>
<p>インターネット接続事業</p>	<p>会費収入計画 131億円 前年比 111.3% (2014年度実績 118億円)</p>
<p>顧客の拡大</p>	<p>カード会員数 期末計画 エディオンカード:465万人(前期比 +1万人) あんしん保証カード:619万人(前期比 +117万人)</p>
<p>出店政策</p>	<p>出店計画 新設:10店、移転:5店 (2014年度実績 新設:8店、移転:3店)</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 通期実績	前年比	2015年度 計画	前年比
リフォーム	19,933	159.4%	22,723	114.0%	34,800	153.1%
太陽光発電	15,466	106.0%	10,909	70.5%	9,800	89.8%
オール電化	8,917	121.6%	8,341	93.5%	10,200	122.3%
ELS計	44,317	128.7%	41,974	94.7%	54,800	130.6%

当社のリフォームはリフォーム業界に革新をもたらしている

当社の強み

- 家電量販店なので来店しやすい
- パックによる価格表示で安心感がある
- 商品を店頭で触って確かめられる
- 家電販売経験者による接客で分かりやすい
- 年間7万件の施工実績による大量仕入により
価格が安い
- 自社管理による施工で工事の品質が高い

パック de リフォ

内装工事込みの水回り快適リフォーム



先進的なリフォーム事業者表彰選定（経済産業省）

ハイ・サービス日本300選受賞（サービス産業生産性協議会）

大手リフォーム事業者満足度ランキング1位（週刊ダイヤモンド2014/9/30号）

リフォーム売上1,000億円を目指して体制を構築する

営業力の強化

- 店内環境の整備
 - ・接客ツールの充実
 - ・店作りの強化
- 広告宣伝の強化
 - ・チラシの改善

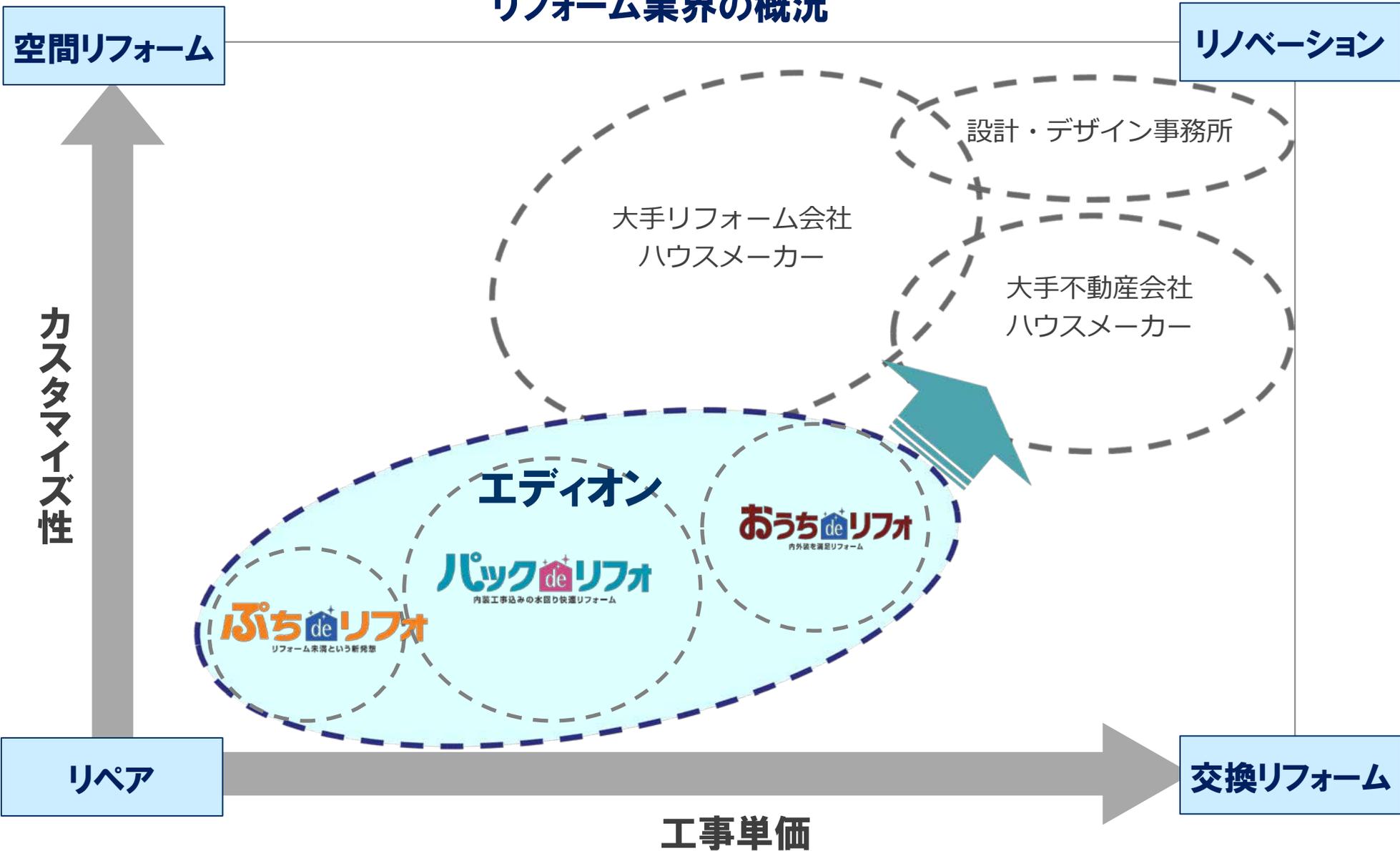
工事体制の強化

- 工事件数の拡大
 - ・工事拠点の拡大
 - ・施工管理者の増強
- 工事品質の改善
 - ・研修の実施

収益力の改善

- 価格の改定
 - ・価格設定の変更
 - ・特別商材の投入
- 他社商品の分析
 - ・値引きの抑制

リフォーム業界の概況



引き続き高い成長をめざして取り組みを強化する

2015年度の取り組み

- 取り扱い品種の拡大
- 配送能力の拡大
- 店舗との連携の検討

Eコマース売上推移



(百万円)	2013年度		2014年度		2015年度	
	通期実績	前年比	通期実績	前年比	計画	前年比
Eコマース売上高	11,396	379.2%	19,289	169.3%	25,000	129.6%

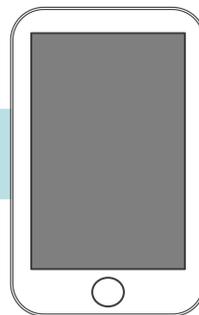
実店舗との連携により売上を中期的に飛躍させていく

ネットショップ

実店舗



スマホアプリ



来年度稼動予定



配送・修理・サービス

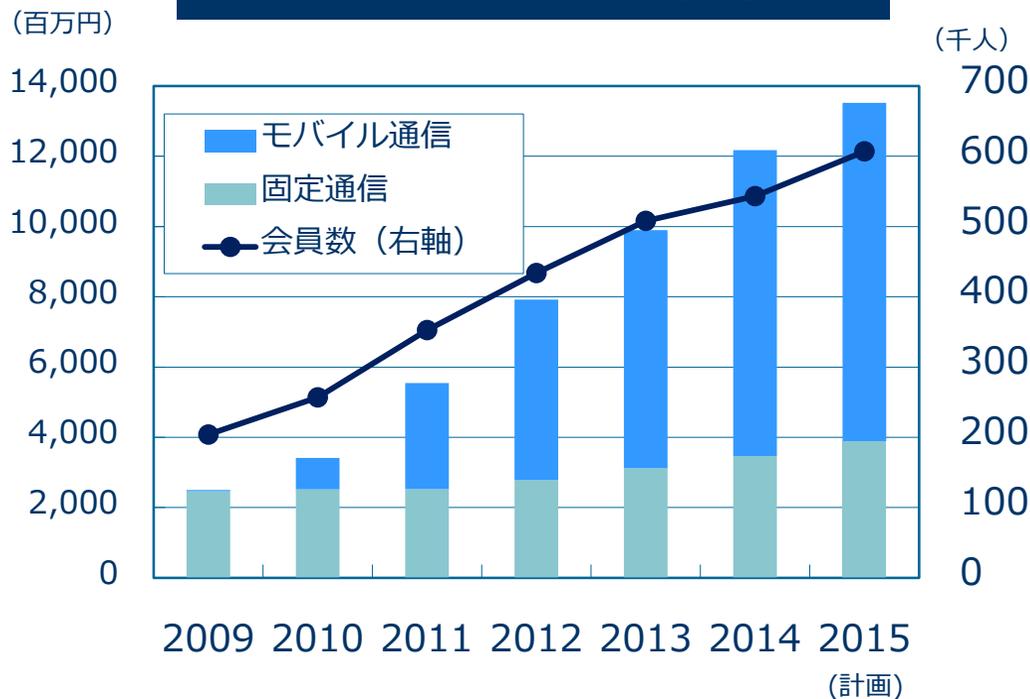


成長事業として引き続き会員数の拡大をはかる

2015年度の取り組み

- 接続会員獲得
 - ・ 接続会員数計画 (2016/3)
60万7千人 (+6万3千人)
- 光コラボへの取り組み
 - ・ ISP会員同時獲得強化
 - ・ 携帯販売強化

インターネットプロバイダ売上推移



(百万円)	2013年度		2014年度		2015年度	
	通期実績	前年比	通期実績	前年比	計画	前年比
会費収入	9,900	125.0%	11,806	119.3%	13,142	111.3%

光回線にあわせてISPおよび携帯電話を強化する

インターネットプロバイダ

NTT東西が
フレッツ光回線の卸売りを開始



- ・エンジョイネット（固定通信）
- ・クオルネット（モバイル通信）

NEW!

ドコモ光
(ISP : エディオンネット)

ソフトバンク光
ver. エンジョイネット

エディオン光
(auセット割)

携帯電話販売

自社サービス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組み

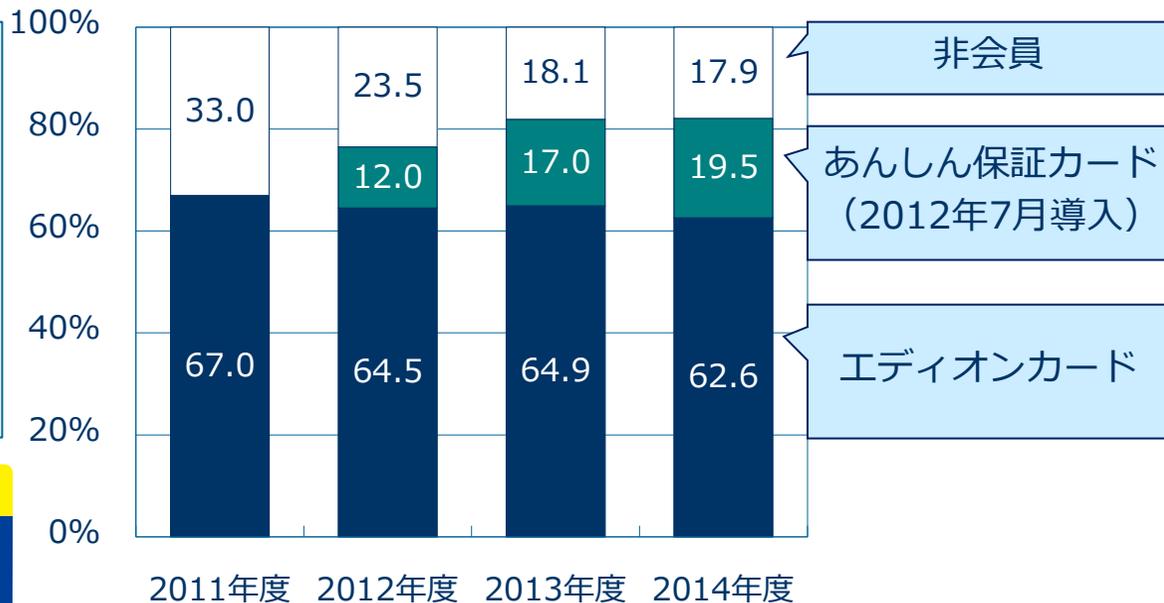
Tポイント導入により顧客層の拡大をはかる

2015年度の取り組み

- Tポイント導入による新規顧客の開拓
- 会員化による顧客管理
- 購買分析によるアプローチ



会員売上構成比推移



会員数 (千人)	2014/3	2015/3	増減	2016/3	増減
	実績	実績		計画	
エディオンカード	4,558	4,647	+89	4,656	+9
あんしん保証カード	3,412	5,023	+1,611	6,190	+1,167

ドミナントの強化を目的とした出店を継続する

2015年度の取り組み

- ドミナントの強化
- 西日本中心の出店
- リフォーム導入の拡大
- 家電需要の変化にあわせた業態の検討



○今期出店計画

(店舗数)		2015/3	新規	移転	閉鎖	増減	2016/3 計画
直営家電店	出店計画	373	10	5	1	+9	382

フル稼働する初年度として収益化を目指す

イー・アール・ジャパン(子会社)

※小型家電リサイクル法認定事業者

- 小型家電製品の回収
 - ・当社店舗による回収
 - ・地方自治体からの回収
 →16市町村と契約締結済み



子会社イー・アール・ジャパン 福山工場



小型家電の95%以上（重量ベース）を
再資源化し精錬所等に販売

	2014年度 実績	2015年度 計画	前年比
小型家電リサイクル	4,545 トン	7,000 トン	154.0%



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 経営企画部 IR広報課

Tel) 06-6440-8700

Mail) ir-pr@edion.co.jp