

株式会社エディオン 決算説明会

2018年3月期



2018年5月18日

CONTENTS

1. 2017年度 通期実績

2. 2018年度 通期計画

3. 当社の取り組み

CONTENTS

1. 2017年度 通期実績

2. 2018年度 通期計画

3. 当社の取り組み

**専務取締役管理本部長
小谷野 薫**

百万円・%	2016年度			2017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	674,426	97.5	100.0	686,284	101.8	700,000	98.0
売上総利益	28.6	193,034	98.5	28.9	198,165	102.7	200,000	99.1
販売管理費	26.4	177,760	99.3	26.6	182,786	102.8	182,000	100.4
営業利益	2.3	15,273	89.6	2.2	15,378	100.7	18,000	85.4
経常利益	2.4	16,005	92.6	2.4	16,167	101.0	18,500	87.4
当期純利益(※1)	2.0	13,118	217.8	1.3	8,944	68.2	10,000	89.4
新規出店数 (直営家電店)		8店	±0		10店	+2店	12店	△2店
移転・建替 店数 (直営家電店)		5店	－		5店 (※2)	±0	－	－
設備投資		15,823	142.5		11,340	71.7	16,000	70.9
減価償却費		9,182	96.3		9,833	107.1	10,050	97.8

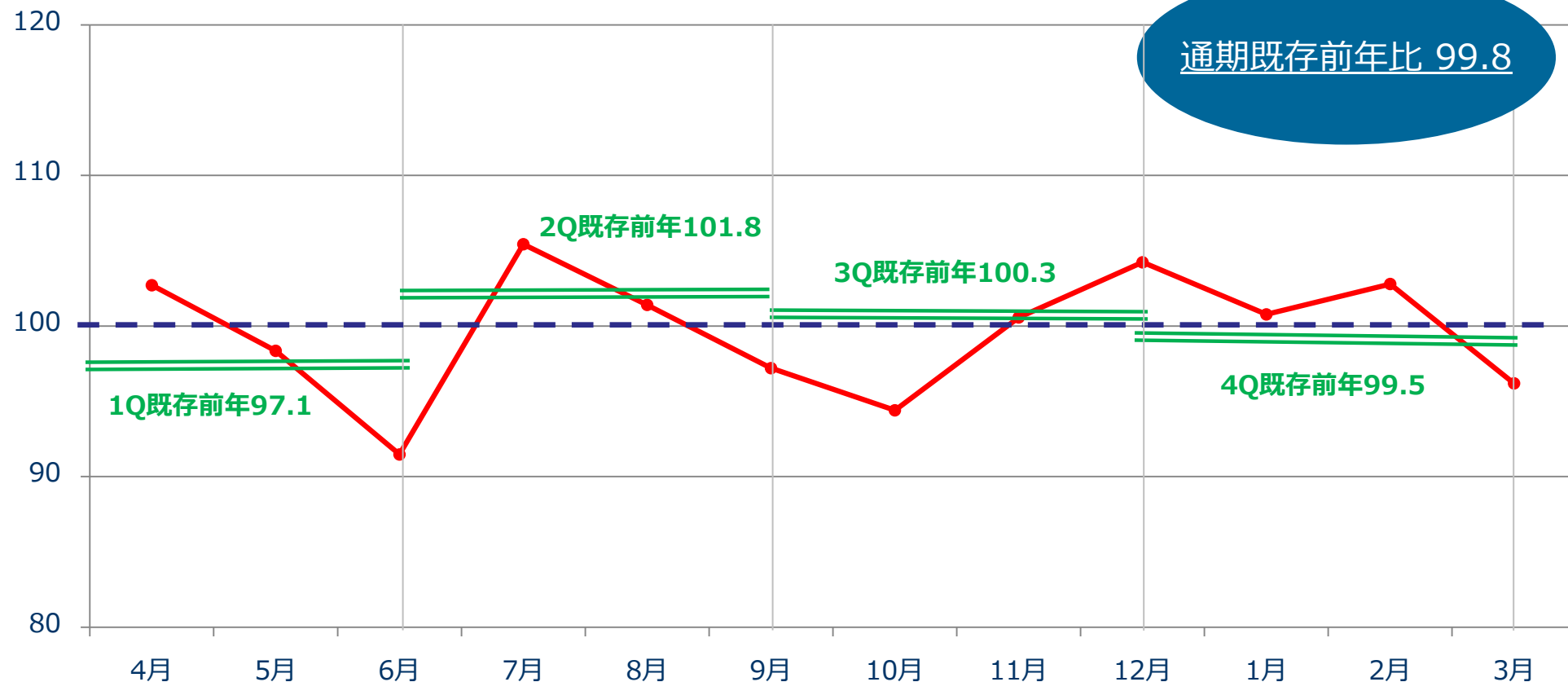
※1) 親会社株主に帰属する当期純利益

※2) 「100満ボルト」から「エディオン」へのストアブランド変更を含みます

上期は季節商品が牽引、下期は大雪の影響などがあり通期は前年並み

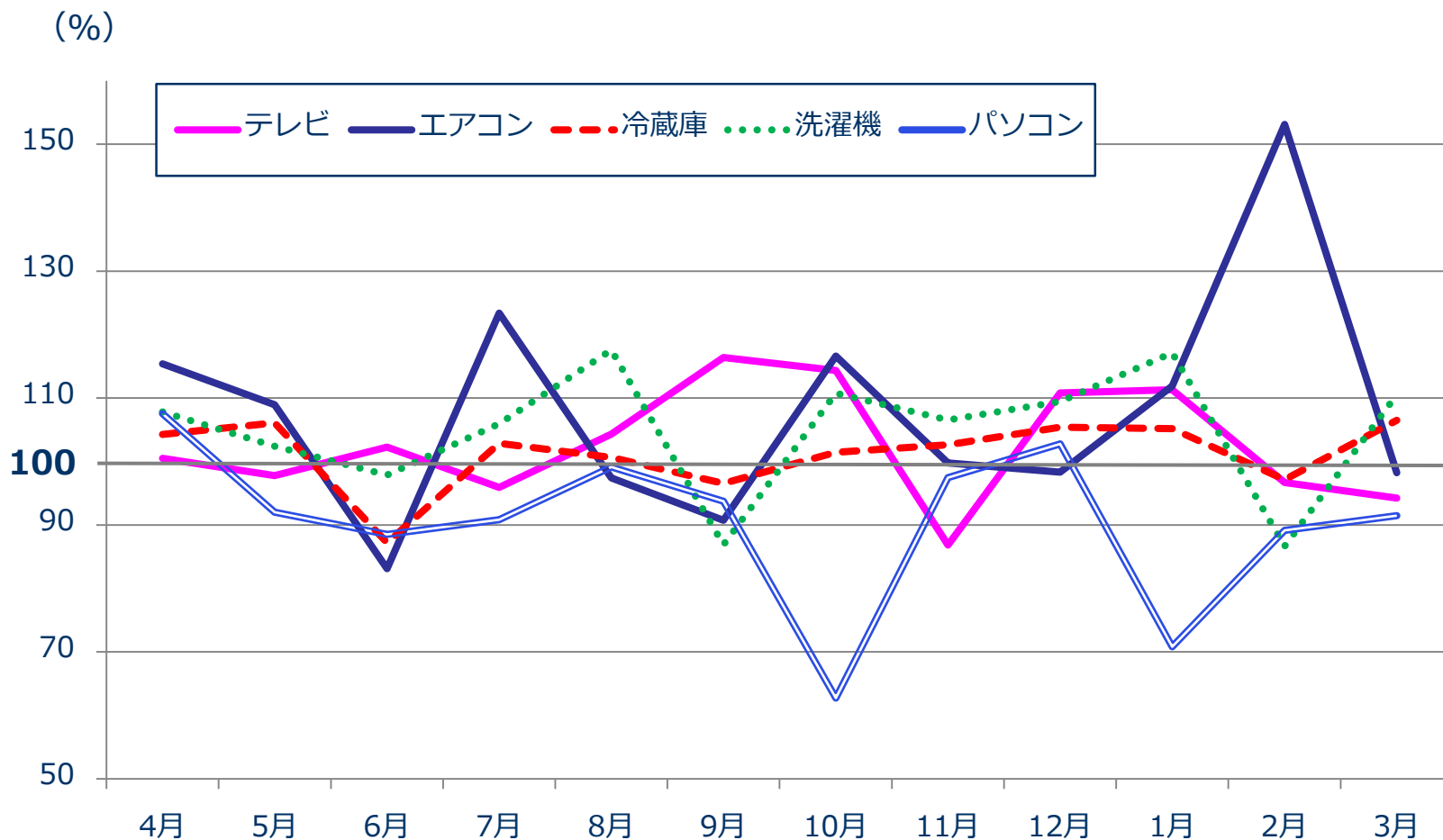
直営既存店 受注前年比 推移

(%) ※POSベース推移



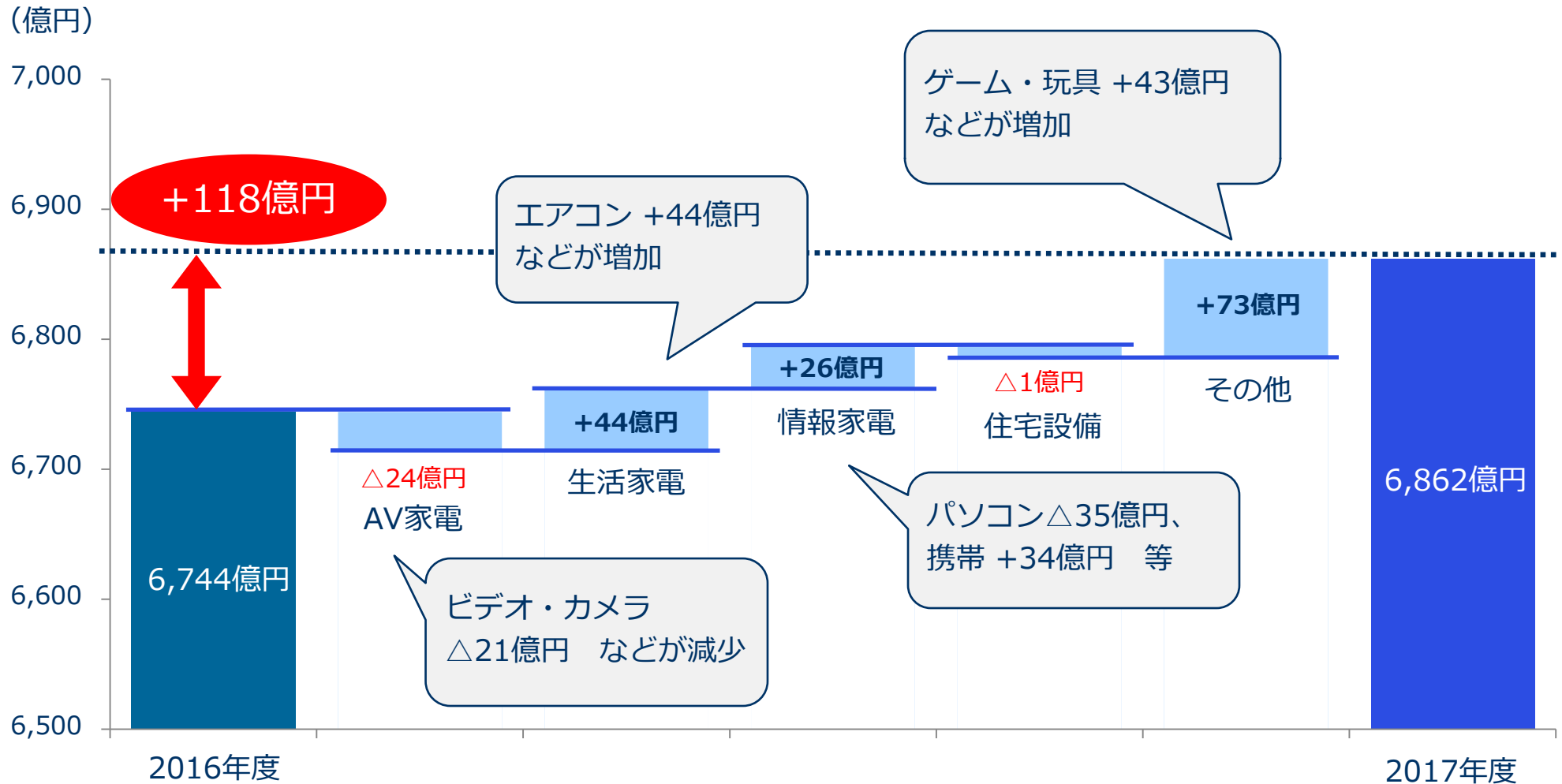
エアコンが大幅伸長し、テレビや洗濯機も好調に推移

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	101.5
エアコン	106.7
冷蔵庫	100.6
洗濯機	104.2
パソコン	89.0

生活家電、ゲーム・玩具が大幅に伸長し、映像家電は減少



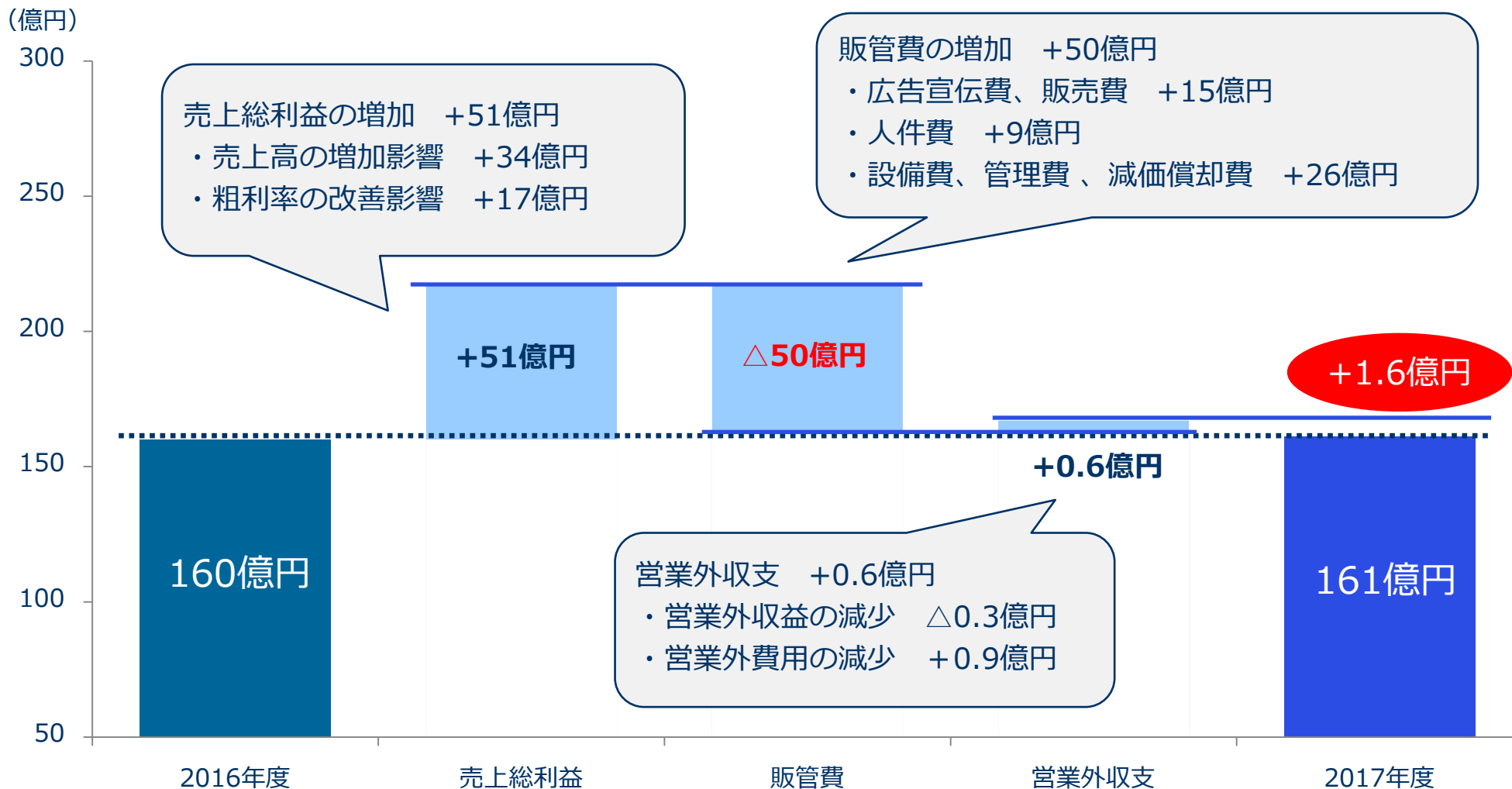
変動費と出店に伴う費用が増加し、経費は前年、計画ともに上回った

百万円・%	2016年度	2017年度			
	実績	実績	前年増減	計画	計画増減
販売管理費 合計	177,760	182,786	+5,026	182,000	+786
広告宣伝費・販売費	47,791	49,284	+1,492	48,250	+1,034
人件費	73,926	74,840	+914	75,100	△259
設備費・管理費	46,860	48,726	+1,865	48,493	+232
減価償却費	9,182	9,833	+651	10,050	△216
のれん償却費	—	102	+102	106	△4

●前年増減要因

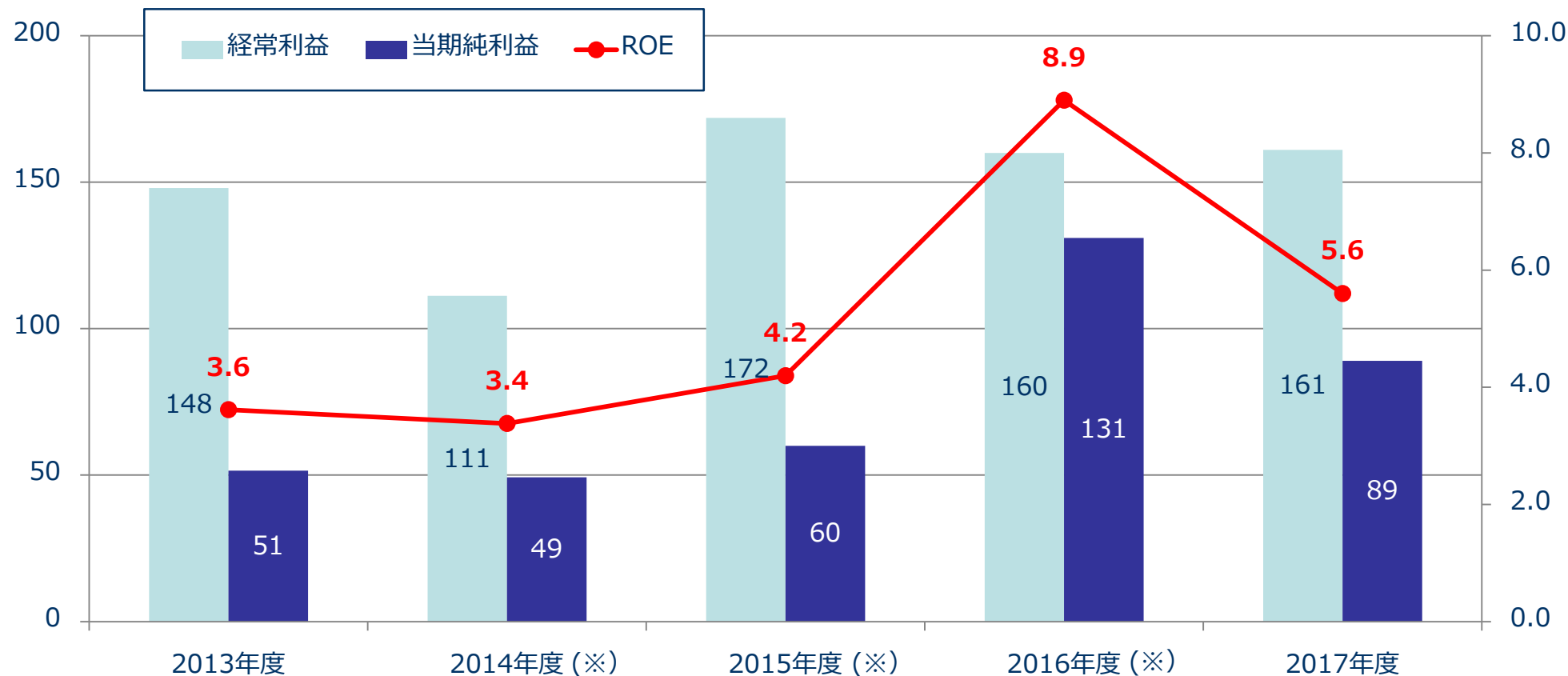
- ・ 物流コストやポイント販促費の増加により、広告宣伝費・販売費が増加
- ・ 大型店を含む出店増加による設備費・管理費が増加
- ・ 出店やネットショップリニューアルに伴う減価償却費の増加

売上総利益は増加したが、経費も増加したため経常利益は微増



前年の繰延税金資産の影響を除くと、当期純利益は前年より実質増加

(億円)



(※) 税率変更等による繰延税金資産の影響

2014年度は△13億円、2015年度は△9億円、2016年度は+58億円

商品在庫と売掛金が増加、固定資産が減少し総資産は微増

百万円	2017年3月	2018年3月	増減
流動資産	167,981	174,663	+6,682
現預金	9,927	8,227	△1,699
売掛金	33,258	34,530	+1,272
商品	105,777	111,703	+5,926
固定資産	200,196	194,883	△5,313
有形固定資産	145,166	137,758	△7,408
無形固定資産	6,158	8,772	+2,613
投資その他	48,870	48,352	△518
総資産	368,177	369,547	+1,369
総資産回転数/年	1.9回転	1.9回転	—

資産の状況	
●流動資産	
現預金	△16億円
商品	+59億円
●在庫回転数（年）△0.2回転	
2016年度	6.5回転
2017年度	6.3回転
●有形固定資産	
土地	△39億円
建設仮勘定	△39億円
●無形固定資産	
ソフトウェア	+20億円
のれん	+9億円
●投資その他資産	
差入保証金	△5.9億円

転換社債の転換などにより純資産が増加し、財務の健全性が向上

百万円	2017年3月	2018年3月	増減
負債	216,664	200,541	△16,122
支払手形及び買掛金	44,803	47,130	+2,326
短期借入金	—	4,110	+4,110
長期借入金・社債	96,155	69,408	△26,747
リース債務	1,776	1,656	△119
有利子負債依存度	26.6%	20.3%	△6.3%
純資産	151,512	169,005	+17,492
自己資本	151,512	168,996	+17,483
自己資本比率	41.2%	45.7%	+4.6%

負債・純資産の状況

- 負債
 - 流動負債 +62億円
 - 固定負債 △223億円
 - 有利子負債（含CB） △227億円
- 純資産
 - 当期純利益 +89億円
 - 自己株式の取得 △23億円
 - 配当金の支払 △26億円
 - 自己株式の処分 +134億円
- 有利子負債依存度
 - 20.3%（前期比△6.3%）
 - ※経営目標 30%未満
- 自己資本比率
 - 45.7%（前期比+4.6%）
 - ※経営目標 40%以上

営業CF、投資CFが増加し、フリーCFは大幅増加

百万円	2017年3月	2018年3月	増減
営業CF①	19,333	21,553	+2,219
税引前純利益	11,017	13,522	+2,505
減価償却費	9,193	9,872	+679
減損損失	3,612	2,088	△1,523
たな卸資産増減	△3,152	△4,960	△1,808
仕入債務増減	5,328	1,178	△4,149
法人税の支払額	△7,642	△4,267	+3,374
投資CF②	△13,484	△8,944	+4,540
固定資産取得	△14,572	△10,102	+4,470
固定資産売却	1,509	6,228	+4,719
財務CF	△8,168	△14,308	△6,140
現金残高	9,927	8,227	△1,699
フリーCF (①+②)	5,849	12,609	+6,760

キャッシュ・フローの状況

●投資CF

有形固定資産	
取得による支出	+40億円
売却による収入	+47億円
無形固定資産	
取得による支出	+3.9億円
子会社株式の取得による支出	△20億円

●財務CF

短期借入金の純増加	+40億円
長期借入れによる収入	+90億円
長期借入金の返済による支出	△224億円
自己株式取得による支出	△23億円
配当金の支払	△24億円

直営家電店は10店を新設、5店を移転・建替、6店を閉鎖

	2017年3月	新設	移転・建替	閉鎖	増減	2018年3月
家電店	380	10	5	6	+4	384
非家電店	44	2	0	5	△4	41
直営店計	424	12	5	11	+1	425
F C店	761	14	13	14	±0	761
全店計（F C含む）	1,185	26	18	25	+1	1,186
直営店売場面積（㎡）	1,019,475	+12,634		△12,108	+526	1,020,001

非家電店・・・携帯電話専門店、ソフト専門店等

CONTENTS

1. 2017年度 通期実績

2. 2018年度 通期計画

3. 当社の取り組み

2018年度計画

売上高	通期計画：7,100億円 前年+238億円 ・家電直営店 出店計画 新規開設 11店、移転・建替 3店、閉鎖 0店
売上総利益	通期計画：2,050億円 前年+68億円 ・売上総利益率 28.9%
販売管理費	通期計画：1,865億円 前年+37億円 ・広告宣伝費／販売費の増加 +15億円 ・人件費の増加 +17億円 ・設備費／管理費／減価償却費の増加 +6億
営業利益	通期計画：1,85億円 前年+31億円
経常利益	通期計画：1,90億円 前年+28億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	通期計画：110億円 前年+20億円

百万円・%	2017年度実績			2018年度計画		
	売上比	実績	前年比	売上比	実績	前年比
売上高	100.0	686,284	101.8	100.0	710,000	103.5
売上総利益	28.9	198,165	102.7	28.9	205,000	103.5
販売管理費	26.6	182,786	102.8	26.3	186,500	102.0
営業利益	2.2	15,378	100.7	2.6	18,500	120.3
経常利益	2.4	16,167	101.0	2.7	19,000	117.5
当期純利益(※1)	1.3	8,944	68.2	1.6	11,000	123.0
新規出店 数 (直営家電店)		10店	+2店		11店	+1店
移転・建替 店数 (直営家電店)		5店 (※2)	±0店		3店	△2店
設備投資		11,340	71.7		14,211	125.7
減価償却費		9,833	107.1		9,800	99.7

※1) 親会社株主に帰属する当期純利益

※2) 「100満ボルト」から「エディオン」へのストアブランド変更を含みます

CONTENTS

1. 2017年度 通期実績

2. 2018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

2018年度の取り組み

エコ・リビングソーラー商品 (ELS商品)

通期計画：470億円 前年比106.9%

・リフォーム	312億円	前年比111.4%
・太陽光	33億円	前年比86.1%
・オール電化	123億円	前年比102.7%
・その他	2億円	前年比143.4%

Eコマース (RC単体)

通期計画：140億円 前年比 119.3%

カード政策

通期計画

・エディオンカード会員数	4,825千人 (前年+40千人)
・あんしん保証カード会員数	7,954千人 (前年+205千人)

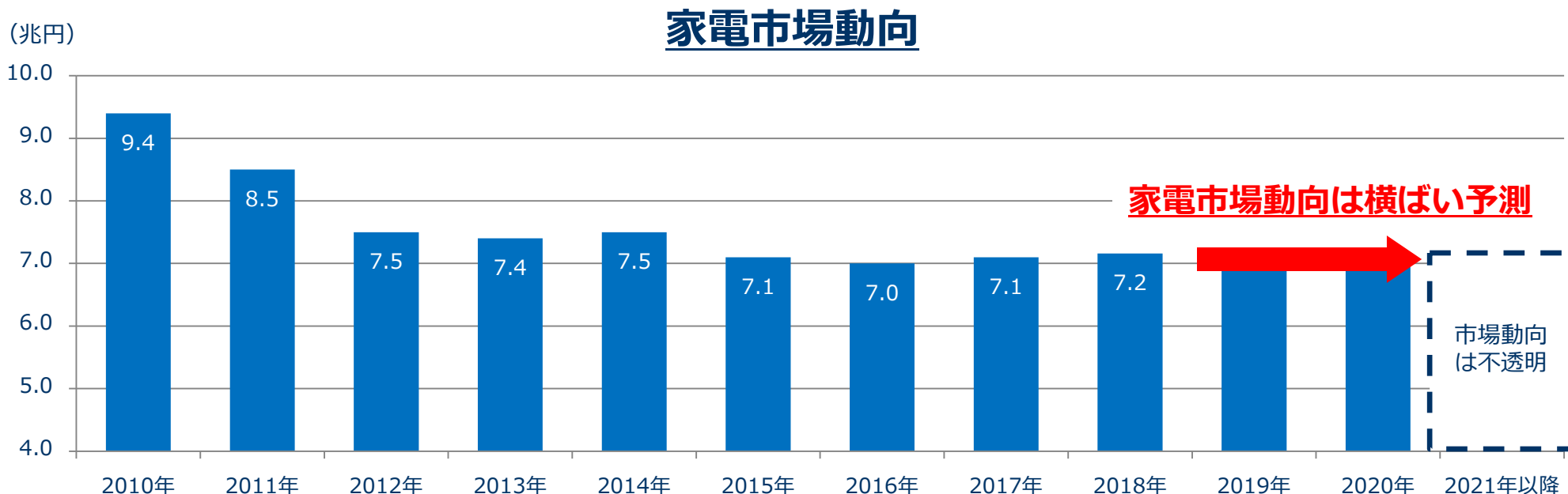
出店政策

* 家電直営店

通期計画 純増11店

・新設	11店	前年+1店
・移転&建替	3店	前年△2店
・閉鎖	0店	前年△6店

2018年の家電市場はテレビ需要の増加で前年微増の予測



家電市場動向は横ばい予測

ピックアップ

●2009～2010年
家電エコポイント

●2011年
アナログ停波

●2014年
消費税増税

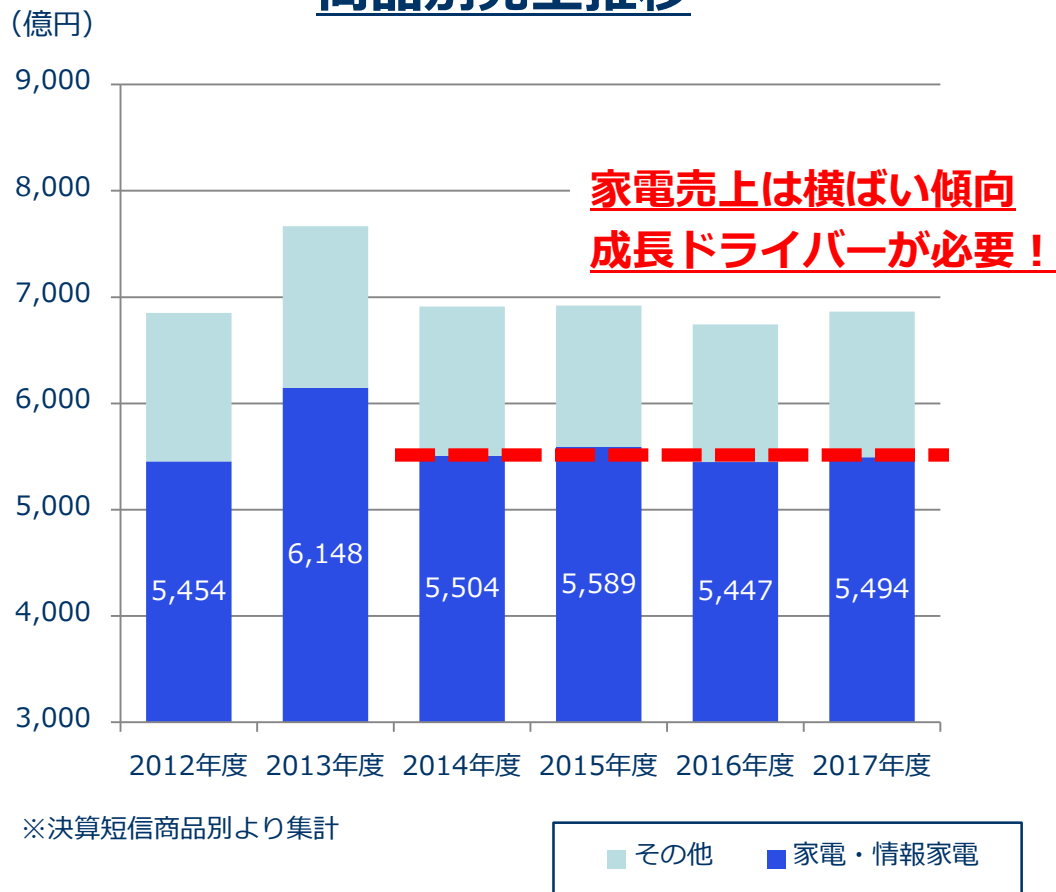
●2018年需要時背景
◎テレビ
□シアWC、4K・8K本放送
◎買い替え需要
エコポイント特需から約9年
◎調理家電
酒税法改正による内食喚起

●2019年
消費税増税予定

●2020年
東京オリンピック

オリジナル商品や新カテゴリーへの取り組み強化による新規需要の創出

商品別売上推移



新規需要の開拓

- 新しい市場や客層の開拓
- 独自商品による顧客・シェア獲得
- 競合他社との差別化（競争力up）
- 仕入改善による利益増加



冷蔵庫



加湿器



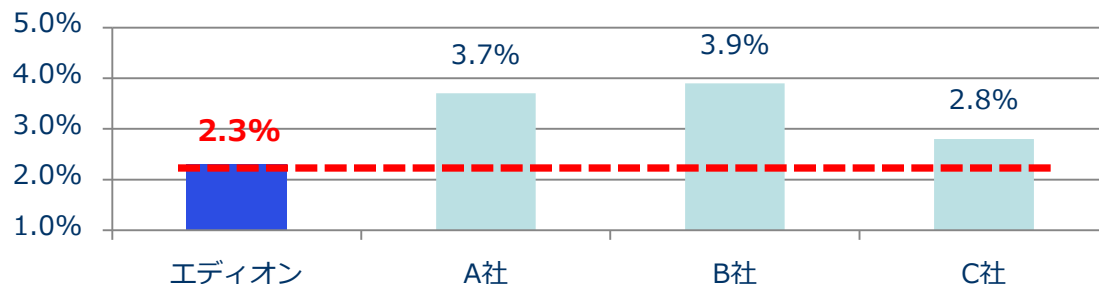
電気暖炉



翻訳機

店舗運営の効率化推進による営業力の強化

各社営業利益率



※各社2016年度決算短信より算出

**店舗運営の効率化を高めて、
営業利益率を改善**

業務効率の改善

- 電子プライスの本格導入
- 会議数・時間の縮小



電子プライスイメージ



売場の最適化

- 家電以外のELSや
おもちゃ売場の拡大
- 余剰スペースの
リーシング



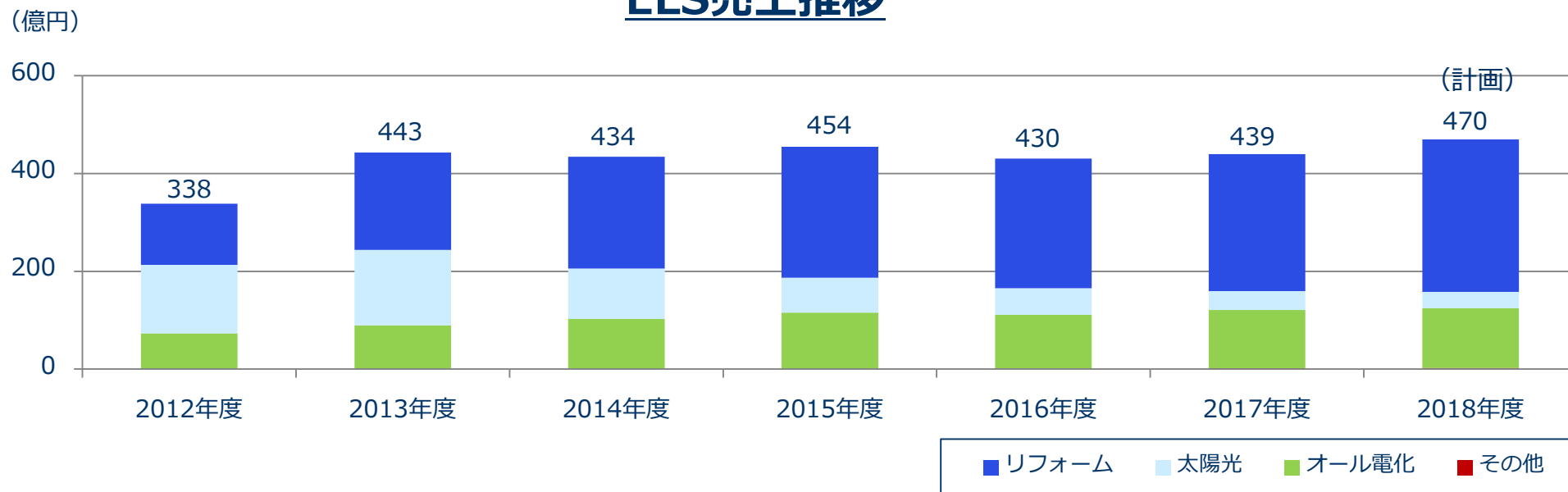
働き方改革

- シフト運用の徹底による
残業削減
- 一部店舗の店休日継続



リフォーム、オール電化は好調に推移、太陽光は減少傾向

ELS売上推移



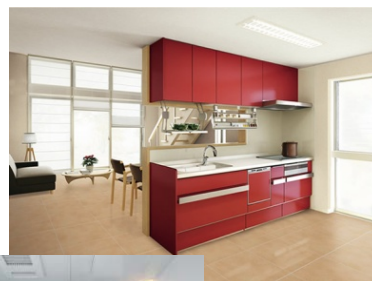
※ FC含むPOSベース売上

カテゴリ別(百万円)	2017年度実績	計画比	前年比	2018年度計画	前年比
リフォーム	27,984	96.5%	105.6%	31,185	111.4%
太陽光	3,868	72.0%	71.1%	3,329	86.1%
オール電化	11,950	96.4%	108.5%	12,268	102.7%
その他	151	66.5%	—	216	143.4%
ELS計	43,953	93.5%	102.1%	47,000	106.9%

リフォーム、オール電化への取り組み強化による売上拡大

リフォーム

- 外壁・屋根塗装への取り組み
→オリジナル高機能塗装リフォームの展開、
太陽光とのセット販売強化
- マンション用バスリフォームの強化



プレミアムeコート（外壁塗装）

オール電化

- オリジナル商品の拡販
→エコキュート、
IHクッキングヒーター
- 買い替え需要の訴求による需要喚起



エコキュート



IHクッキングヒーター

太陽光

- 蓄電池とEV関連機器の取り組み強化
- 外壁・屋根塗装とのセット販売強化

リピート顧客獲得と新規顧客開拓によるアポイント件数の上昇

リピート顧客の獲得

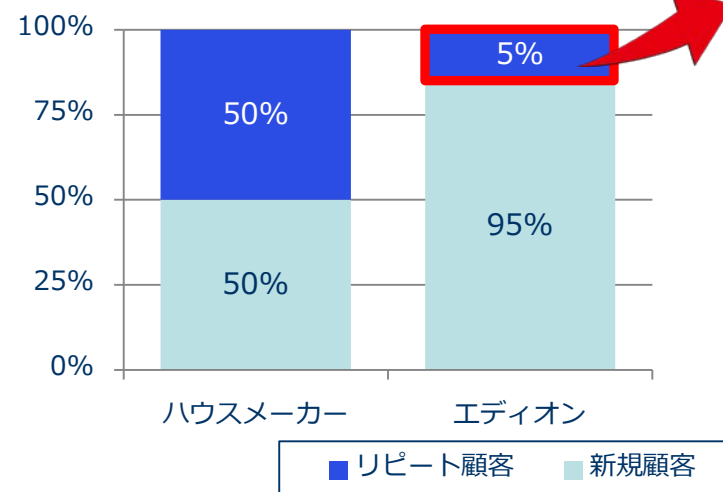
「商談～工事完了」のあとに…

- Tel & 訪問活動
(ニーズ発掘、他リフォーム提案)
- DM発送



顧客属性別売上構成比

構成比UP



新規顧客の開拓



店頭での展示



店頭だけでなく、
インターネットも活用



インターネット

- エディオンELS専用サイト
- 顧客紹介サイト



店舗とのサービス統一による顧客サービスの拡充

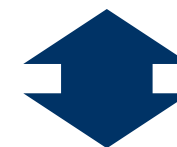
(単位：百万円)	2017年度実績	計画比	前年比	2018年度計画	前年比
エディオン単体EC	11,733	87.6%	66.8%	14,000	119.3%

2018年度取り組み

- エディオン全体の商品在庫効率化
→リアル店舗の過剰・滞留在庫をEC用商材として活用
* 2018年10月以降に新LC稼動予定
- 大型家電商品の取り組み強化
→工事を伴う商品の露出強化で他ネットサイトとの差別化
- エディオンカード会員が保有するポイントのEC利用促進
→フォーレスト社との連携による品揃え強化
* ネットにおけるポイント利用は店舗の約3倍
- 新カテゴリ商品のテストマーケティング



店舗



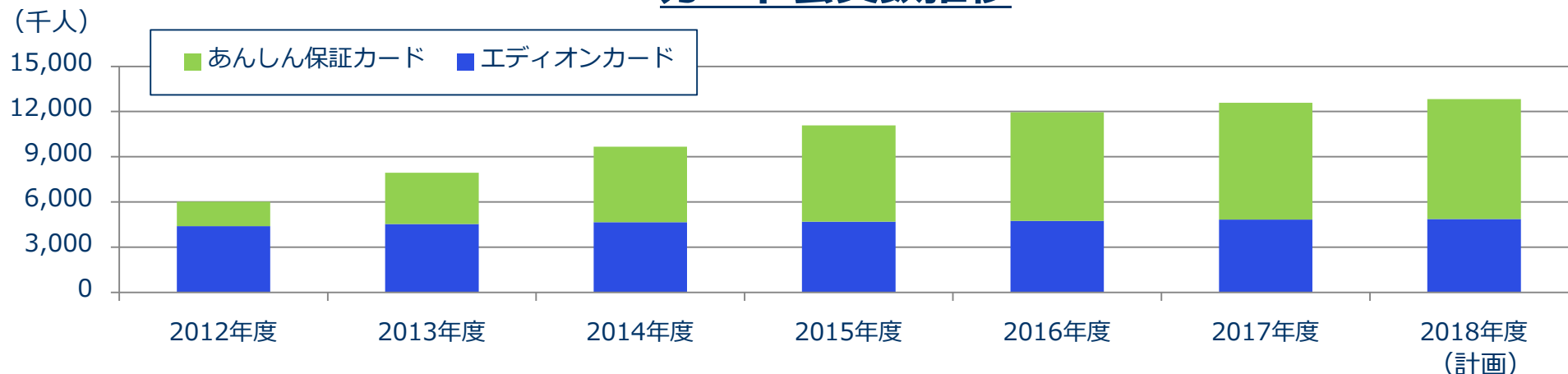
アプリ



サイト

カード会員の加入促進による新規顧客の獲得

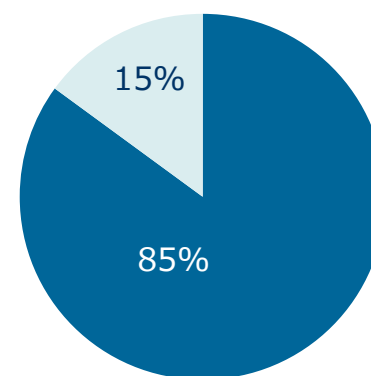
カード会員数推移



2018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
- アプリとの連携による来店促進
- エディオンカードとTカードのWポイント販促のエリア拡大

会員別売上構成比



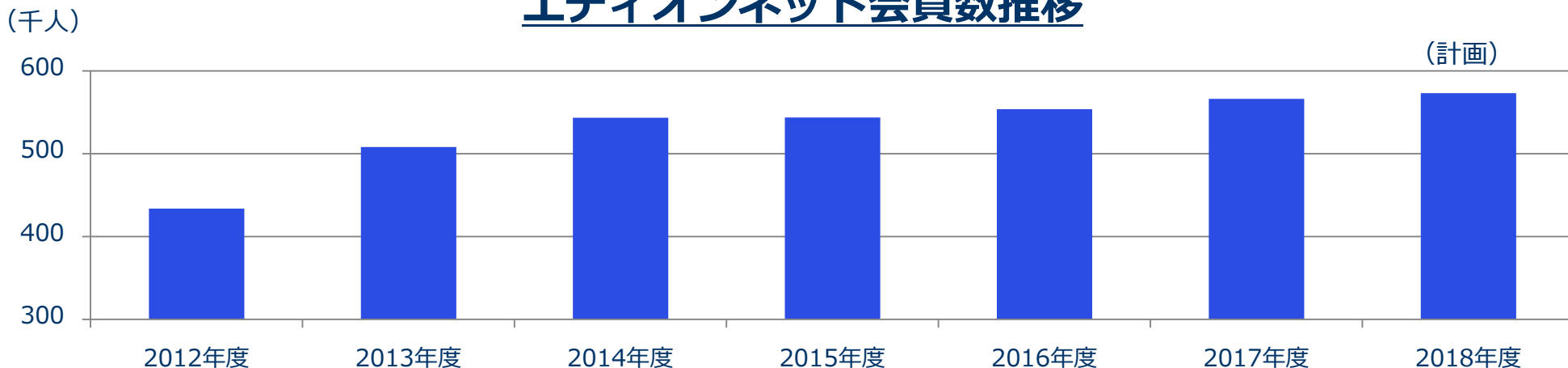
2017年度実績

■ 会員 ■ 非会員



エディオンネット会員の維持による収益の確保

エディオンネット会員数推移



2018年度取り組み

- エディオンネット会員数の増加
 - 情報家電商品やテレビとのセット提案を強化
- 光コラボ（回線）獲得の推進
 - 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
エンジョイ☆auひかり、エディオン光の推進

既存ドミナント強化による地域シェアの拡大

2018年度の取り組み

- 既存ドミナントの強化
- インバウンド対応店舗の増加



姫路駅前店 雑貨売場
(兵庫県 4月オープン)



ウォッチ売場



トラベルケース売場



家電直営店	新規	移転・建替	閉鎖	前年増減	期末店舗数
2017年度実績	10	5	6	+4	384
2018年度計画	11	3	0	+11	395

大阪ミナミの中心地なんばに大型店舗を出店予定(2019年春)



※画像はイメージです



なんば店(仮)
予定地





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