株式会社エディオン 決算説明会

2013年3月期

2013年5月20日

前回決算説明会の結果検証

公表計画	×	売上・利益ともに未達 通期の業績予想を下方修正
通信ビジネスの強化 携帯電話130万台 ネット接続会員数46万人	△	通期実績 携帯電話102万台（前年比95.3%） 計画比82.2% 会員数43.3万人（前年比123.0%） 計画比92.4%
エコ・リビングソーラー事業 通期計画412億円	△	実績344億円（前年比118.5%） 計画比83.5%
出店戦略 通期計画15店	○	出店実績15店舗 新規開設6店、移転9店

設立10周年の施策 ストアブランドの統一 新カードの導入	実施	10月にストアブランドを「エディオン」に統一 7月に「あんしん保証カード」を導入
組織・人事改革	実施	予定どおり順調に進行中 10月に人事制度を完全統一

※100%以上○、80～99%△、80%未満×

CONTENTS

1. 2012年度 実績

2. 当社の取組

3. 2013年度 計画

CONTENTS

1. 2012年度 実績

2. 当社の取組

3. 2013年度 計画

管理本部長
梅原 正幸

2012年度実績

連結損益計算書

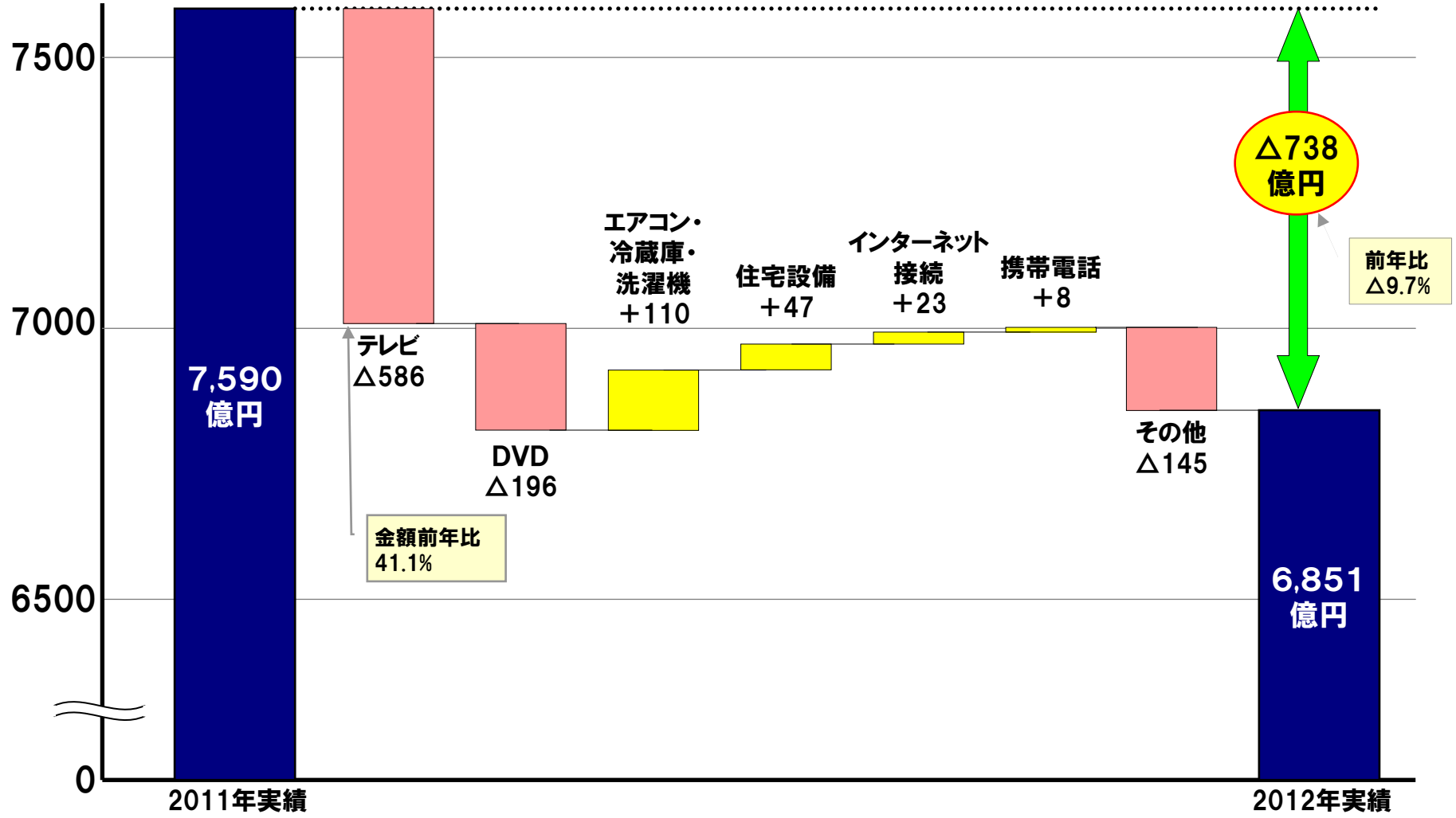
（単位）百万円・％	2011年度			2012年度				2012年度	
	売上比	実績	前年比	売上比	実績	前年比	計画比	売上比	計画
売上高	100.0	759,025	84.2	100.0	685,145	90.3	95.2	100.0	720,000
売上総利益	24.4	185,215	85.3	25.3	173,617	93.7	95.9	25.1	181,000
販売管理費	23.2	175,929	92.2	25.7	176,093	100.1	98.9	24.7	178,000
営業利益	1.2	9,286	35.3	△0.4	△2,476	－	－	0.4	3,000
経常利益	2.2	16,384	47.6	0.2	1,476	9.0	24.6	0.8	6,000
当期純利益	0.5	3,697	22.8	△0.4	△2,640	－	－	0.4	3,000
出店数（S&B含む）	－	16店	－	－	15店	－	－	－	15店
設備投資	－	9,163	－	－	15,670	171.0	62.2	－	25,200
減価償却費	－	13,945	－	－	13,123	94.1	101.7	－	12,900

※計画値は、2012年11月2日の業績予想公表値

売上高の増減要因（前年対比）

売上高は前年から738億円の減少

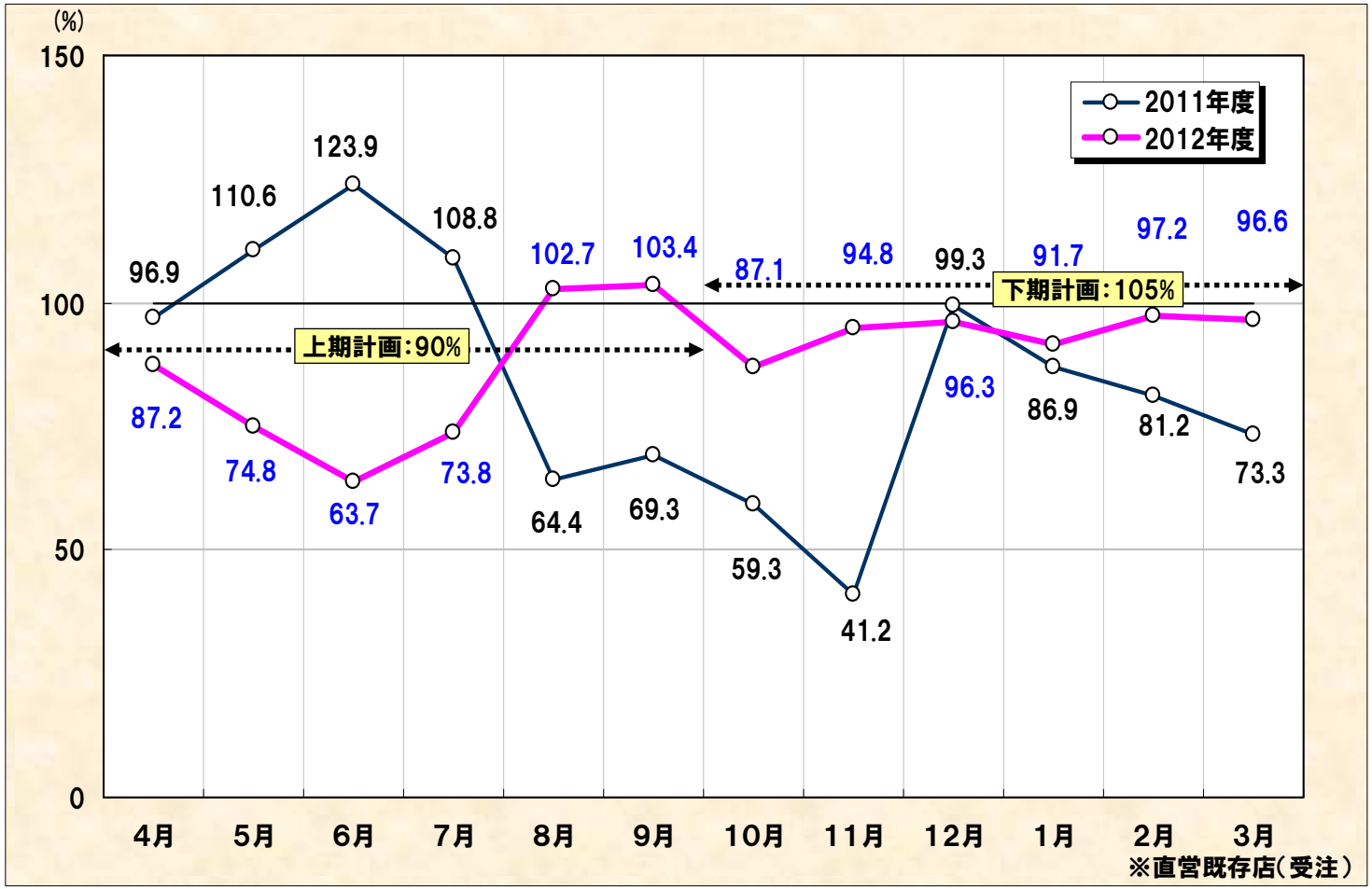
（単位:億円）【前年対比】



直営既存店売上実績

売上実績は、下期105%の想定に対して94.2%と下回る

直営既存店 受注前年比 推移（2011年4月～2013年3月）



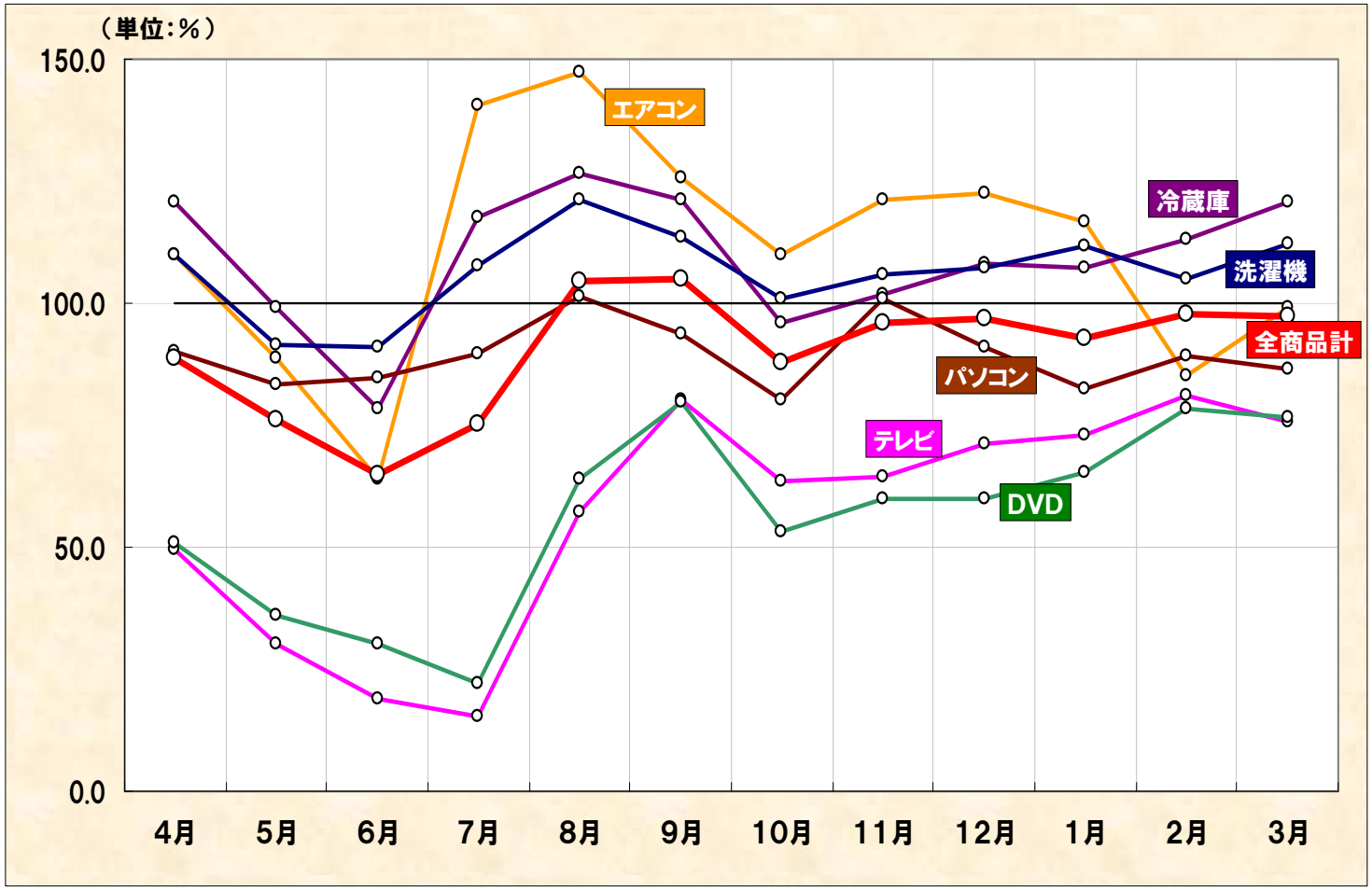
直営既存店	2011前年比	2012前年比
第1四半期	111.3	73.7
第2四半期	81.6	89.3
上期計	93.9	81.6
第3四半期	61.6	93.3
第4四半期	79.7	95.1
下期計	69.2	94.2
通期計	80.7	87.5

※月次開示資料より

商品別売上状況

生活家電は堅調、映像家電及びパソコンは前年を下回る

直営全店 主要商品 受注前年比 推移（2012年4月～2013年3月）



直営全店	下期計	通期計
テレビ	71.6	42.5
DVD	64.3	49.2
エアコン	107.5	108.5
冷蔵庫	108.8	109.6
洗濯機	107.6	106.7
パソコン	88.0	89.1
全商品計	95.0	88.7

※月次開示資料より

販管費の状況

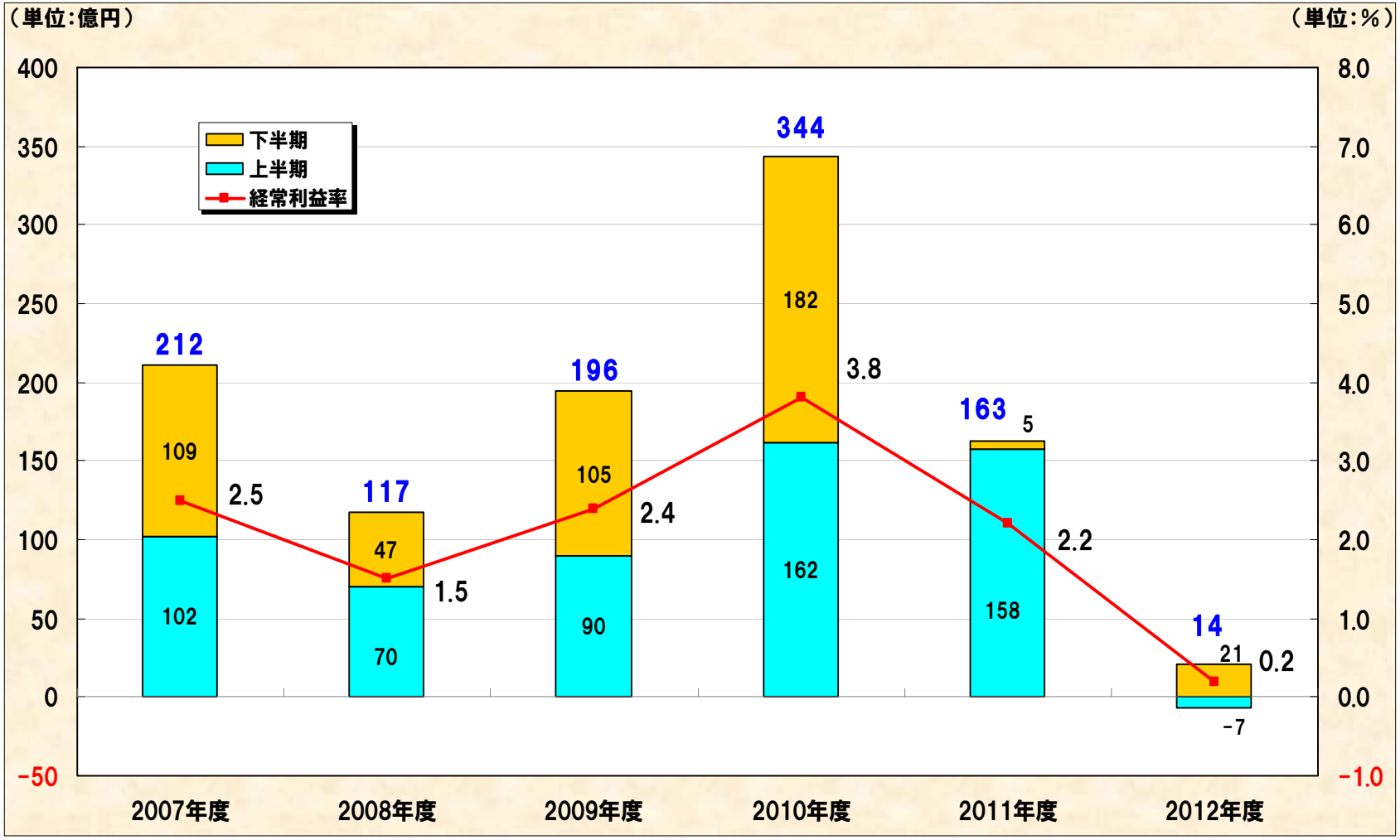
ブランド統一などの関連経費が、およそ26億円発生

（単位）百万円・％	2011年度		2012年度				2012年度	
	売上比	実績	売上比	実績	前年増減	売上比	売上比	計画
広告宣伝費	2.9	21,866	3.9	26,627	+4,760	+1.0	3.8	27,300
販売費	2.2	16,449	2.4	16,518	+68	+0.2	2.4	17,200
人件費	10.4	78,574	10.9	74,691	△3,883	+0.5	10.5	75,400
設備費	6.1	46,093	6.7	45,879	△214	+0.6	6.3	45,400
その他販管費	1.7	12,944	1.8	12,377	△567	+0.1	1.8	12,700
販管費合計	23.2	175,929	25.7	176,093	+164	+2.5	24.7	178,000

- 広告宣伝費は、前年から47億円増加（ブランド統一関連20億円、リベート処理の変更19億円等）。
- ブランド統一に関連する経費はおよそ26億円（セール実施20億円、消耗品等6億円）。
- 人件費は、給与・賞与や残業代の削減などにより、前年から約38億円の減少。
- 販管費合計では、売上の減少により、売上比は2.5%上昇、金額は前年から約1億円増加。

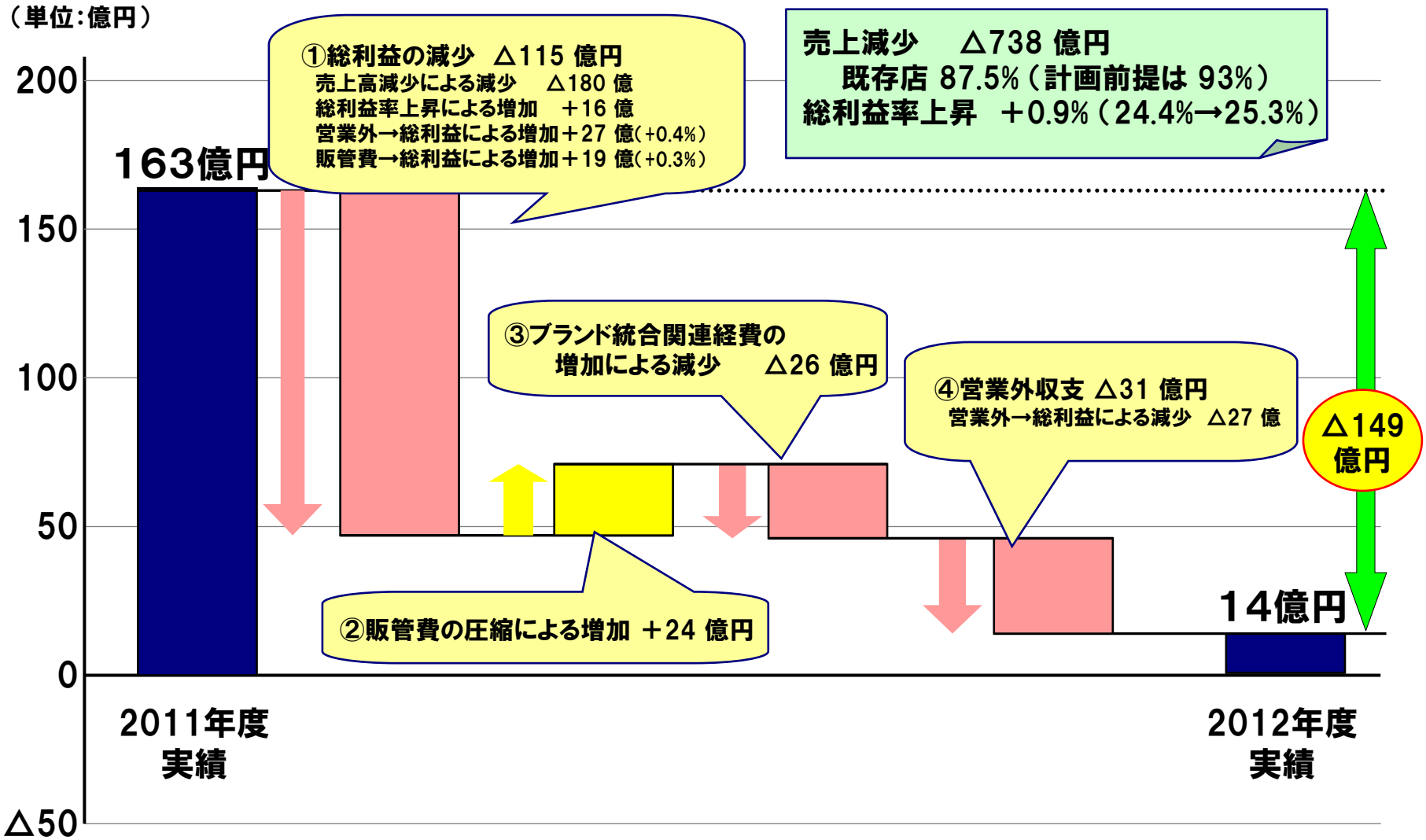
経常利益の状況（6カ年推移）

経常利益額は前年から、およそ150億円が減少



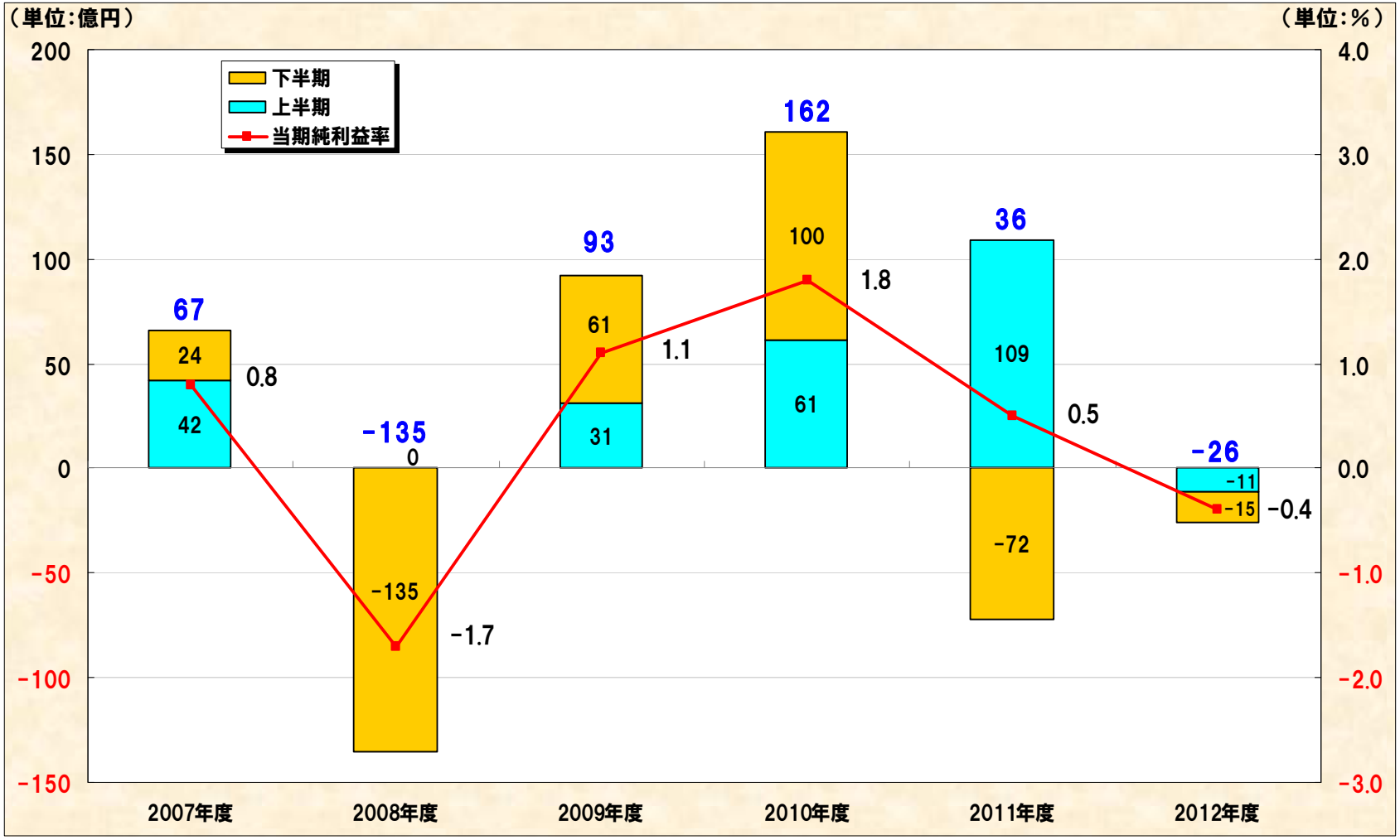
経常利益増減要因（前年対比）

経常利益の主な減少要因は、売上高の大幅な減少



当期純利益の状況（6カ年推移）

当期純利益は前年から63億円減少し、最終赤字



連結貸借対照表（資産）

商品の増加などにより総資産金額が154億円増加

（単位：百万円）	2012年3月	2013年3月	増減額
流動資産	147,144	162,446	＋15,302
現預金	10,684	9,966	△718
売掛金	29,492	28,166	△1,326
商品	80,577	99,779	＋19,202
固定資産	215,509	215,640	＋131
有形固定資産	154,474	154,002	△472
無形固定資産	11,304	8,053	△3,250
投資その他	49,730	53,585	＋3,854
総資産	362,653	378,087	＋15,433
総資産回転率	2.0回転	1.8回転	△0.1回転

主な資産の状況

●流動資産　＋153億円
　うち商品　＋192億円

●在庫回転率　△1.3回転
　2011年度　8.9回転
　↓
　2012年度　7.6回転

●有形固定資産
　△4.7億円
　うち建物等　△3.6億円
●無形固定資産
　△32億円
　うち自社利用ソフトウェア
　△31.2億円
●総資産　＋154億円

連結貸借対照表（負債・純資産）

最終赤字により自己資本比率が36.6%に低下

（単位：百万円）	2012年3月	2013年3月	増減額
流動負債	123,762	132,605	＋8,842
買掛金	39,543	45,047	＋5,503
短期借入金	42,106	48,003	＋5,897
固定負債	94,661	106,992	＋12,330
長期借入金	60,206	75,630	＋15,423
純資産合計	144,229	138,489	△5,739
自己資本	143,369	138,212	△5,157
有利子負債残高	105,607	126,276	＋20,668
有利子負債依存度	29.1%	33.4%	＋4.3
自己資本比率	39.5%	36.6%	△3.0

主な負債・純資産の状況

●負債　＋211億円
　短期借入金　＋58億円
　長期借入金　＋154億円

●純資産　△57億円
　当期純利益　△26億円
　自己株式　△7億円

●有利子負債依存度
　33.4%　＋4.3

●自己資本比率
　36.6%　△3.0

←（転換社債含む）

連結キャッシュ・フローの状況

たな卸資産の増加等により営業CF・フリーCFはマイナスに転換

（単位：百万円）

	2011年度	2012年度	増減額
営業CF	15,133	△4,643	△19,777
減価償却費	13,945	13,123	△822
たな卸資産増加	8,623	△19,121	△27,745
投資CF	△10,231	△13,400	△3,168
有形固定資産取得	△6,700	△11,984	△5,283
無形固定資産取得	△996	△1,274	△278
財務CF	△14,210	17,325	＋31,536
現金残高	10,685	9,967	△718
フリーCF	＋4,901	△18,044	△22,946

キャッシュ・フロー

●営業CF　△46億円
（前年比△197億円）
減価償却費　131億円
たな卸資産
増加　△191億円

●投資CF　△134億円
（前年比△31億円）
有形固定資産
取得 △119億円

●財務CF　＋173億円
（前年比＋315億円）
有利子負債
増加　206億円

出店概況

家電直営店6店舗を新設、9店を移転

店舗数増減実績（2012年4月～2013年3月）

	2012年3月末	新設	移転・建替	閉鎖	増減	2013年3月末
家電店	352	6	9	3	+3	355
非家電店	73	1	0	4	△3	70
直営店計	425	7	9	7	±0	425
FC店	751	24	11	23	+1	752
全店計（FC含）	1,176	31	20	30	+1	1,177
直営店売場面積（㎡）	1,039,584	+40,629		△38,854	+2,275	1,041,859

※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

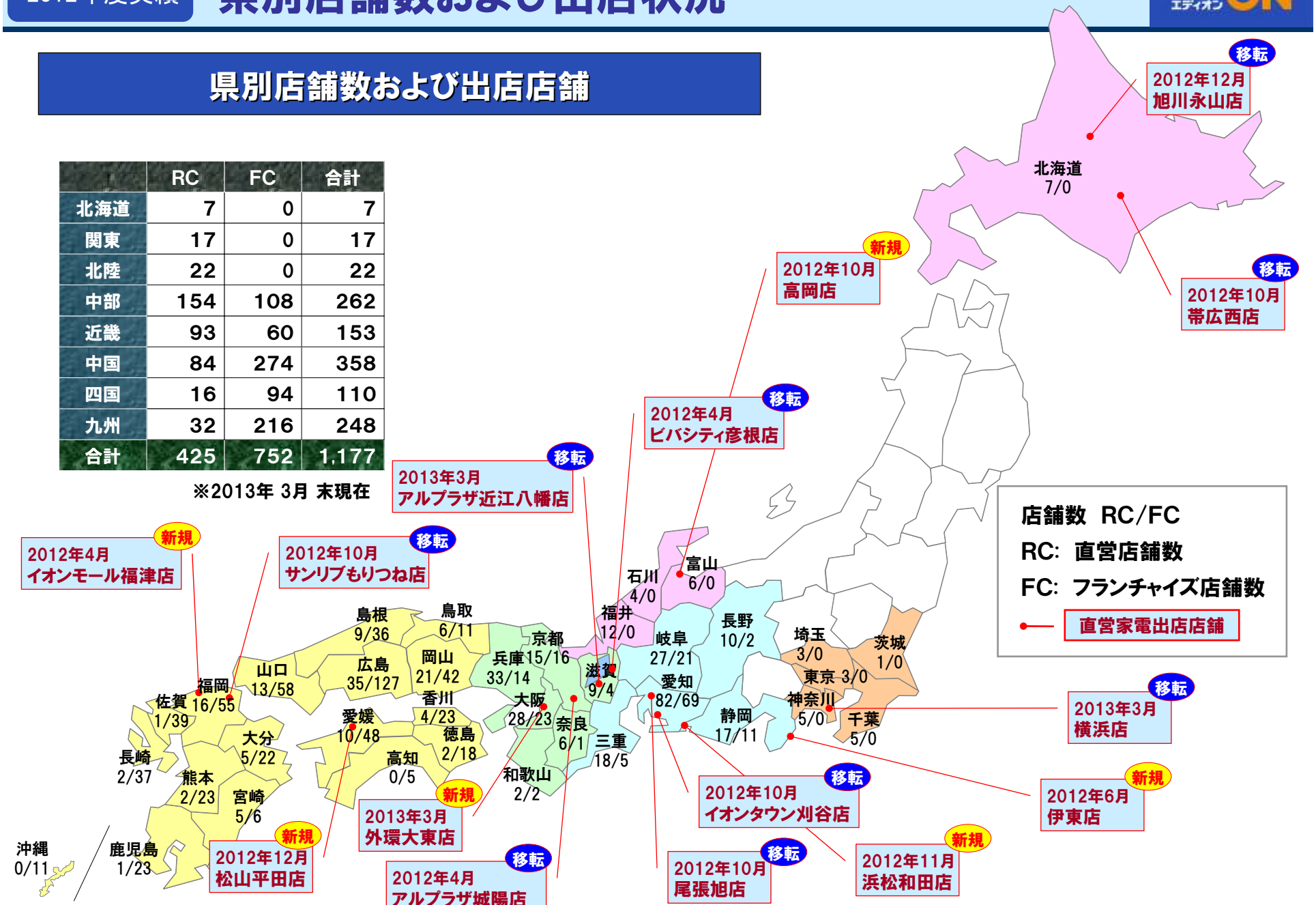
2012年度実績

県別店舗数および出店状況

県別店舗数および出店店舗

	RC	FC	合計
北海道	7	0	7
関東	17	0	17
北陸	22	0	22
中部	154	108	262
近畿	93	60	153
中国	84	274	358
四国	16	94	110
九州	32	216	248
合計	425	752	1,177

※2013年 3月 末現在



ストアブランドの統一

設立10周年を機に、ストアブランドをエディオンに統一

CONTENTS

1. 2012年度 実績

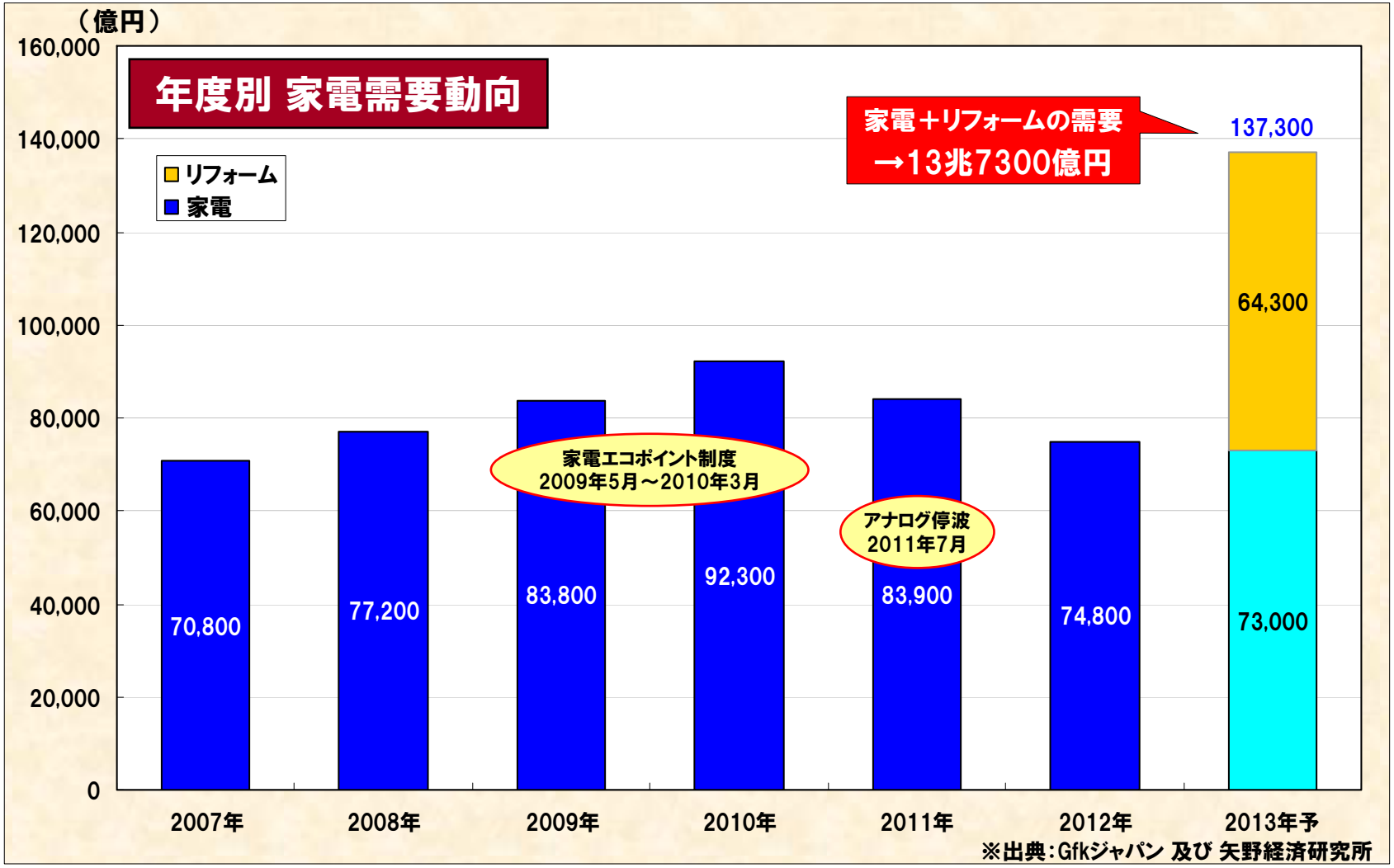
2. 当社の取組

3. 2013年度 計画

代表取締役 会長 兼 社長
久保 允誉

家電需要動向①

今年度以降は家電需要低迷に底打ちが見込まれる



家電需要動向②

今まで隠れていた生活家電の買替需要の顕在化

年度別 テレビ・冷蔵庫 出荷台数の推移

年度	出荷台数(万台) テレビ	出荷台数(万台) 冷蔵庫	備考
1995	958	473	
1996	1,110	536	税率変更前(3%→5%)
1997	1,018	492	
1998	965	494	
1999	960	476	
2000	987	532	家電リサイクル法施行前
年平均	983.4	500.5	

生活家電の買替サイクル 12～13年

年度	出荷台数(万台) テレビ	出荷台数(万台) 冷蔵庫	備考
2007	926	412	
2008	1,021	406	
2009	1,585	407	エコポイント開始(5月)
2010	2,568	445	エコポイント終了(3月)
2011	1,660	430	アナログ停波(7月)
2012	576	432	
年平均	1,482	424.0	年平均 76万台が未買替え

冷蔵庫は、1990年代後半に、年平均で500万台の出荷実績。

テレビの買替が進んだ結果、冷蔵庫の買替が終わっていない。

※出典:JEITA 及び メーカー予測から当社集計

家電需要動向③

WindowsXPからの乗り換え需要獲得へ

2014年4月
XPのサポート終了

約2,600万台が
国内で稼働中

大きな乗り換え需要が発生

多彩なラインナップでタブレット需要も拡大へ

当社の取組

今期重点取り組み

エコ・リビングソーラー事業

① 売上高 450億円

出店戦略

④ 新規出店 25店舗
新設17店　移転・建替8店

eコマース事業

② ネット売上 60億円

顧客戦略

⑤ カード会員数 850万人

インターネット接続事業

③ 接続会員 52万人

メンテナンスサービス

⑥ エアコン・レンジフードクリーニング
デジタルサポート
おそうじ点検サービス

エコ・リビングソーラー事業①

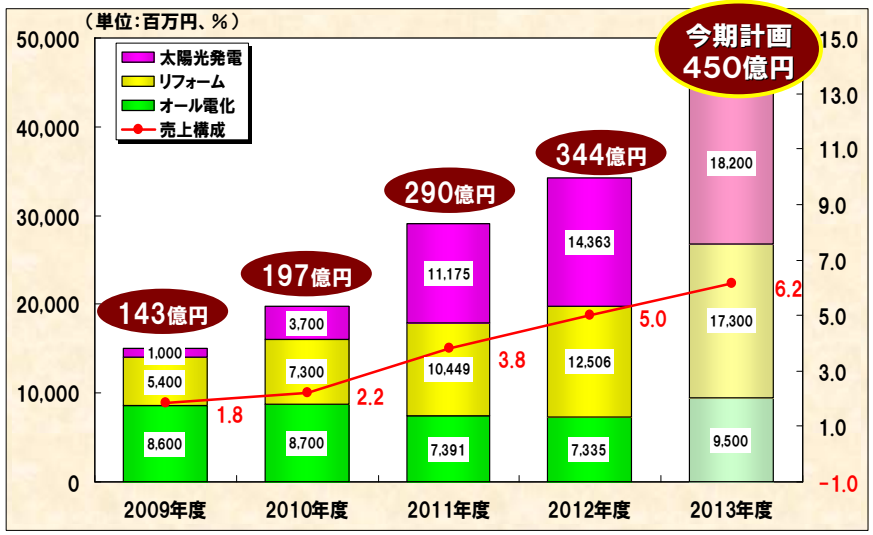
成長しているエコ・リビングソーラー事業の年間目標450億円

住設関連売上ランキング（2011年度）

順位	企業名	売上（百万円）
1	住友不動産	104,420
2	積水ハウス	102,180
3	積水化学工業	88,800
4	大和ハウス工業	68,100
5	ミサワホーム	58,680
6	住友林業	49,870
7	パナホーム	45,710
エディオン（2013年度計画）		45,000
8	旭化成リフォーム	38,450
エディオン（2012年度実績）		34,400
9	三井不動産	31,490
10	エディオン	29,000

※2012年9月25日付 リフォーム産業新聞

エコ・リビングソーラー事業 売上実績・計画



●2013年度計画

太陽光発電	182億円	（前年比 126.7%）
リフォーム	173億円	（前年比 138.3%）
オール電化	95億円	（前年比 129.5%）
合計	450億円	（前年比 130.7%）

エコ・リビングソーラー事業②

販売力の強化と新商品の開発で、売上の拡大を図る

【1】販売力の強化

① 平均月商の引き上げ

【単位:千円】

2012年実績	中部関東	近畿	中四国九州
1人当たり平均月商	4,638	5,286	7,426

全店平均 5,836千円

研修強化

目標 7,000千円

月売上増加額 +160,000千円

年間売上増加額 +1,920,000千円

2013年度から研修を定期的に実施、
平均月商を7,000千円に引き上げる。

【2】施工体制の強化

① 施工品質の強化

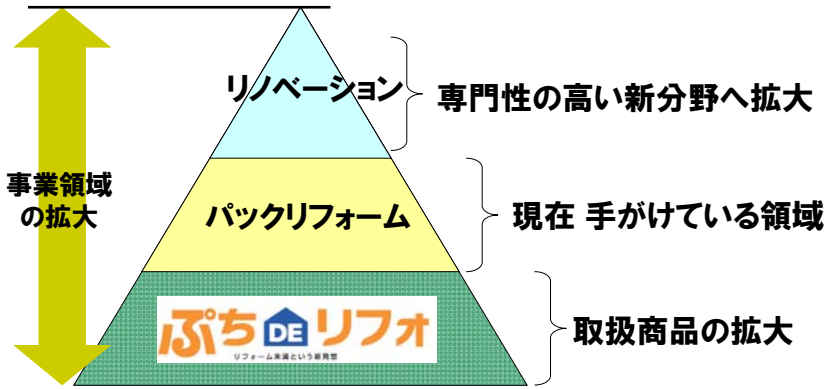
施工管理担当者を増強し、品質の向上を図る

② 施工協力業者の確保

協力業者を確保し、全国施工できる体制をつくる

【3】リフォーム事業領域の拡大

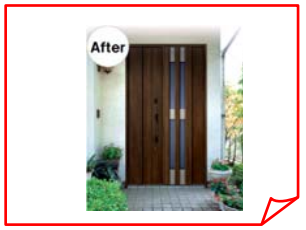
① 「リノベーション」リフォーム分野へ拡大



② 「ぷちDEリフォ」取扱商品の拡大

1. トイレ（展開中）

2. レンジフード（5/25 START）



3. 玄関ドア（7/上旬 START）

4. 洗面化粧台（7/下旬 START）

エコ・リビングソーラー事業の更なる拡大へ向けた取組

【4】リフォーム導入店舗の拡大

① 売場面積300坪～500坪の小型店舗への導入

■リフォーム導入店舗計画

【単位：店】

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
合計	172	207	243	283
増加数	－	＋36	＋35	＋40

② フラッグシップ店舗の導入

水廻りリフォームからリノベーションリフォームに対応できるより専門性の高い旗艦店舗＝「次世代型ELSストア」を展開する

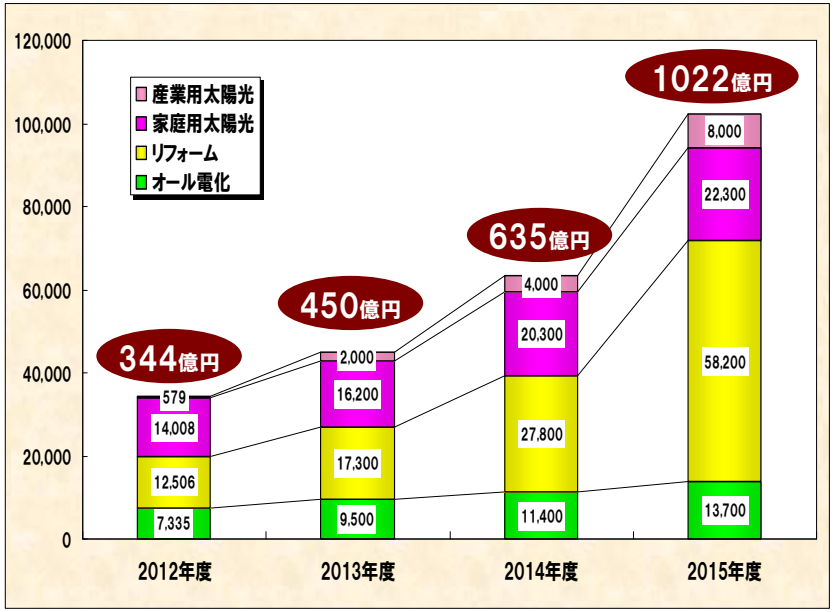
	店舗概要
店舗面積	300坪
商品構成	【リフォーム】 リノベーション、増改築、 水廻り、メンテナンス
	【エネルギー】 太陽光、HEMS、蓄電池、 EV充電スタンド、オール電化
	【インテリア】 カーテン
設備	■リノベーション専用商談ルーム ■デザイン・シミュレーションルーム
有資格者	■1級・2級建築士 ■インテリアデザイナー
売上計画	12億円

【5】事業計画

■ エディオングループ　エコ・リビングソーラー事業計画

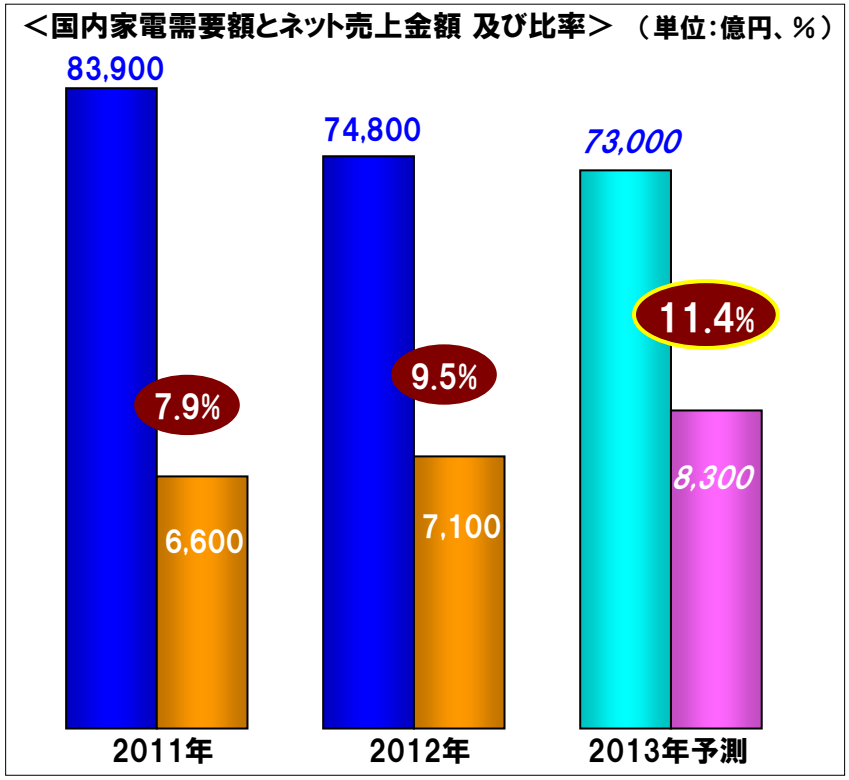
【単位：億円】

	2012年度 実績	2013年度 計画	2014年度 目標	2015年度 目標
オール電化	73	95	114	137
リフォーム	125	173	278	582
家庭用太陽光	140	162	203	223
産業用太陽光	6	20	40	80
合計	344	450	635	1,022



2013年度はeコマース「100億円体制」の構築を図る

国内家電市場に占めるネット売上の割合は、
2012年に9．5％の実績。
2013年には11．4％へ拡大が見込まれる。



※出典：Gfkジャパン 及び 矢野経済研究所

	店舗	ネットショップ
価格	見て、触れて、 接客でサポート	セルフ購入 安さに特化
ポイント	カード会員ポイント	ネット限定ポイント
長期保証	エディオンカード保証 あんしんカード保証	メーカー保証 有料オプション
設置・工事	自社便 エリア内無料	有料対応

2013年度 計画

●店舗同様のサービスは廃止、価格に特化。
→大手量販店サイト価格に対応。

●品揃え強化
→ネット限定商品を開発、非家電商品の拡大。

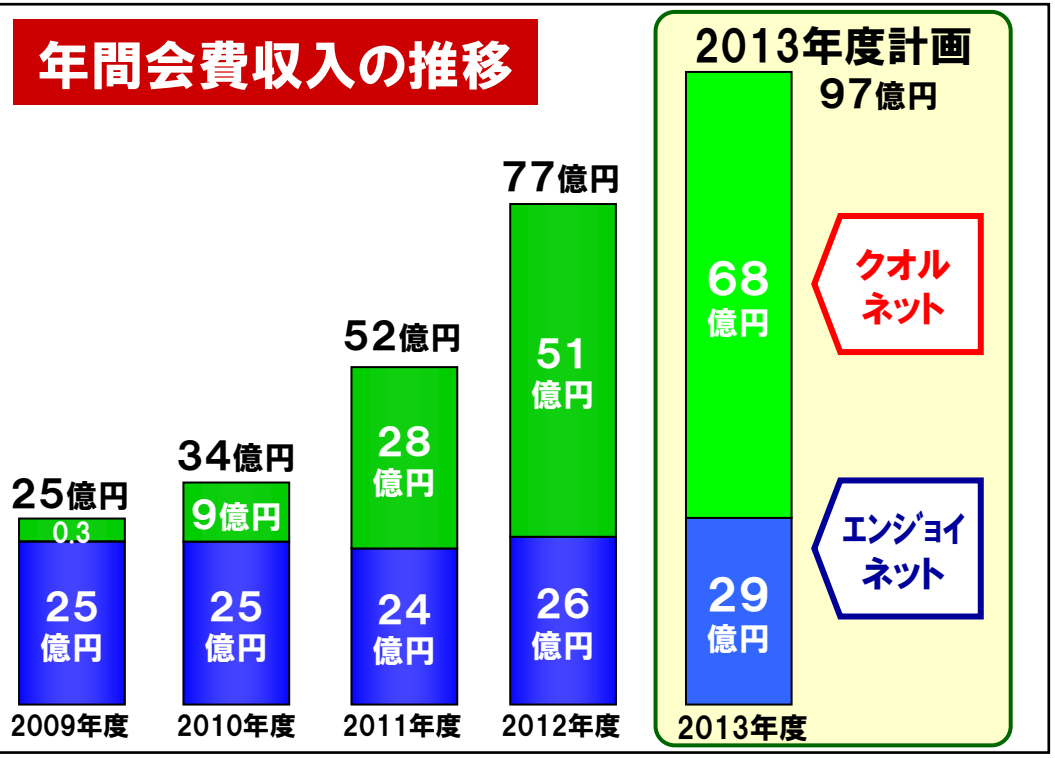
●今年度売上計画60億円
（前年比200％）

インターネット接続事業

インターネット接続会員52万人、会費収入97億円を計画

サービス	カテゴリー ブランド	区分	2012年3月末 会員数	2012年度 純増数	2013年3月末 会員数	2013年度 計画	2014年3月末 会員数(計画)
快適・安心・低価格 エディオンネット EDION Internet Service	モバイルインターネットサービス KuaLnet クオルネット	モバイルサービス	8.3万人	+3.7万人	12.1万人	+3.9万人	16万人
	フレッツ光・ADSLプロバイダ Enjoynet エンジョイネット	固定系ISP	26.8万人	+4.3万人	31.2万人	+4.8万人	36万人
	合計		35.2万人	+8.1万人	43.3万人	+8.7万人	52万人

年間会費収入の推移



2013年度計画

●需要の背景

- 複数の通信機器によるネット接続
- 様々なコミュニケーションツールの充実
- 新たなモバイルサービスの登場

●総会員数

52万人（前年比120%）

●年間会費収入

97億円（前年比126%）

2013年度 出店計画

新設17店、移転・建替8店の合計25店舗を計画

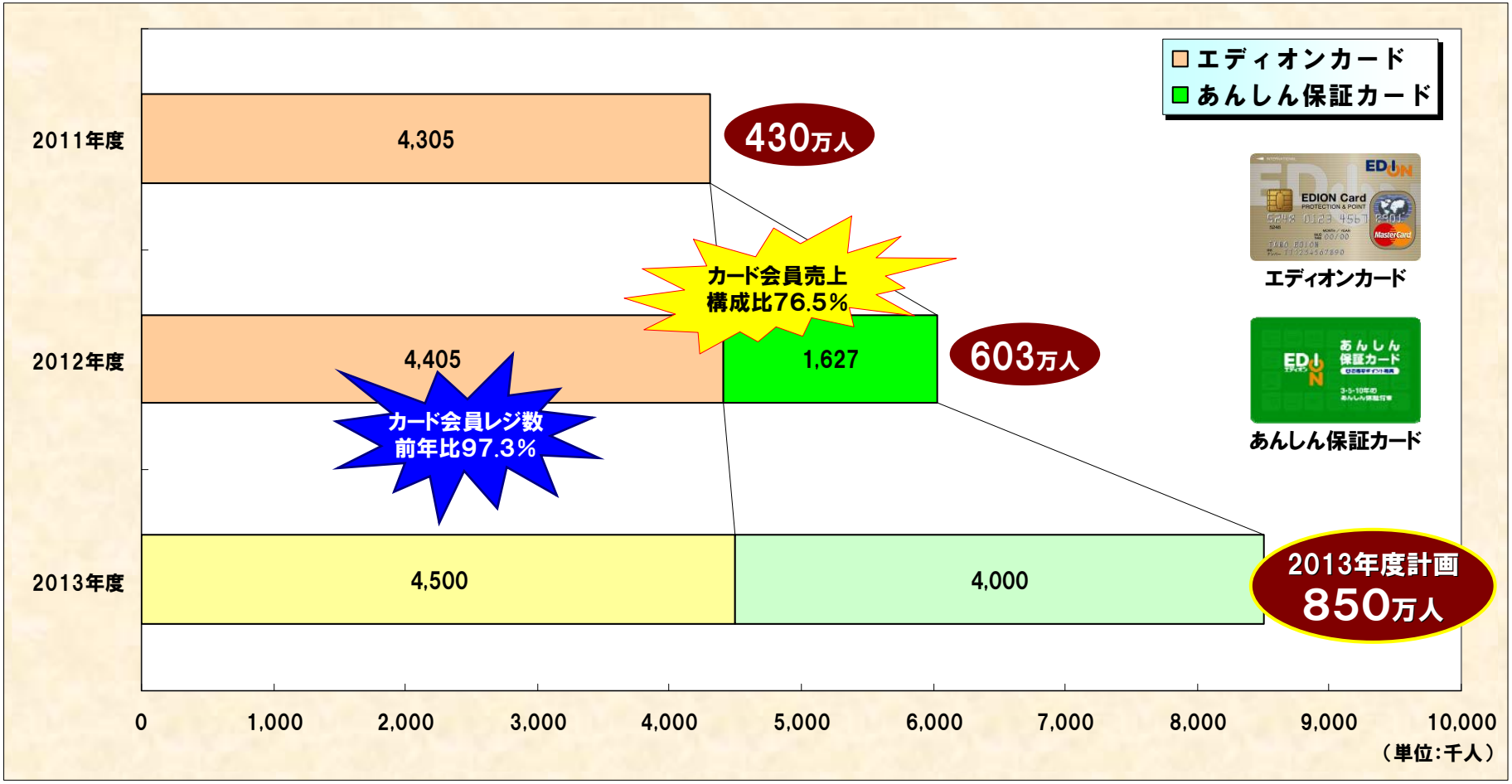
店舗数増減計画（2013年4月～2014年3月）

	2013年3月末	新設	移転・建替	閉鎖	増減	2014年3月末
家電店	355	17	8	11	+6	361
非家電店	70	0	0	2	△2	68
直営店計	425	17	8	13	+4	429
増加売上高（2013年度寄与額）						190億円
全店計（FC含）	1,177	47	10	13	+34	1,211
直営店売場面積（㎡）	1,041,859	+46,000		△34,000	+12,000	1,053,859

※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

会員数を拡大し、購入回数・レジ単価の増加を図る

カード会員数の推移（直営店）



メンテナンスサービスの営業強化

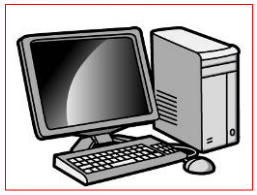
年間400万件の訪問機会を活かしたサービスの提供

エアコンクリーニング

- 冷房能力の低下を回避
- 余分な電気代をカット
- カビや細菌の除去
- 異音騒音を抑制
- 故障の防止

等 プロの技術でしっかり節電

デジタルサポート

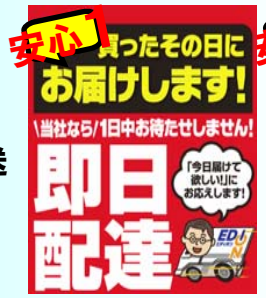


- インターネット接続設定
- メモリー増設
- OSインストール
- ネットワーク設定

等 プロの技術でしっかりサポート

まごころ配達

- 無料即日配達
- 選べる5つの時間枠配送
- 白靴下による、
  まごころ配送



おそうじ点検サービス

- 冷蔵庫 点検サービス
- 洗濯機 点検サービス
- AV機器 配線まとめサービス
- 扇風機 分解掃除点検サービス
- ファンヒーター 掃除点検

等 プロの技術でしっかり点検

お客様用「サポートメニュー」

2013年度 計画

●2013年度計画

エアコンクリーニング	120千件 （前年比112%）
デジタルサポート	100千件 （前年比100%）
おそうじ点検サービス	30千件 （前年比302%）

→合計20億円（前年比118%）

CONTENTS

1. 2012年度 実績

2. 当社の取組

3. 2013年度 計画

業績予想サマリ

2013年度 通期計画

売上高	●売上高 7,350億円（前年比 107.3%） •既存店前年比：102%（上期99%・下期105%） •出店計画：新規開設17店、移転・建替8店
売上総利益	●売上総利益 1,836億円（前年増減 ＋99億円） •売上総利益率：25．0%（前年実績 △0.4%）
販管費	●販管費率 24．3%（前年比 △1.4%、＋28億円） •前年ストアブランド統一経費の減少（△26億円） •出店および売上増加による増加（＋40億円） •人件費の減少（△11億円） •経費処理変更による影響（＋21億円）
経常利益	●経常利益 75億円（前年増減 ＋60億）
当期純利益	●当期純利益 35億円（前年増減 ＋61億円） •特別損失 28億円

2013年度計画

通期業績予想

（単位）百万円・％	2013年度			2013年度			2013年度		
	売上比	上期	前年比	売上比	下期	前年比	売上比	通期	前年比
売上高	100.0	361,000	104.9	100.0	374,000	109.7	100.0	735,000	107.3
売上総利益	25.5	92,200	105.2	24.4	91,400	106.4	25.0	183,600	105.8
販売管理費	24.9	89,900	99.4	23.8	89,000	103.9	24.3	178,900	101.6
営業利益	0.6	2,300	－	0.6	2,400	898.9	0.6	4,700	－
経常利益	1.2	4,000	－	0.9	3,500	160.3	1.0	7,500	508.1
当期純利益	0.7	2,400	－	0.3	1,100	－	0.5	3,500	－
出店数（S&B含む）	－	17店	－	－	8店	－	－	25店	－
設備投資	－	11,000	215.5	－	11,000	109.3	－	22,000	140.4
減価償却費	－	6,500	102.6	－	6,800	100.7	－	13,300	101.6

買って安心
ずっと満足

EDION
エディオン